

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PLAN DE ASESORAMIENTO FINANCIERO, TRIBUTARIO Y
CONTABLE PARA PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIAL**

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIA LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – C.P.A.**

JOFFRE DAVID PORRAS BALSECA

DIRECTOR: ING. HENRY VALLEJO

QUITO, FEBRERO 2015

DIRECTOR:

Ing. Henry Vallejo

INFORMANTES:

Ing. Jorge Altamirano

Ing. Diego Galarza

DEDICATORIA

A Dios, por guiarme durante toda esta carrera universitaria; a mis padres y a mi hermana, por su cariño, su paciencia y su apoyo constante en cada etapa de mi vida.

Joffre

AGRADECIMIENTO

A la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, ya que gracias a los conocimientos que me ha proporcionado, he podido desempeñarme tanto en mi vida profesional, así como en mi vida personal.

De forma especial, agradezco al Ing. Henry Vallejo por su guía y apoyo incondicional durante la elaboración de la presente tesis.

Joffre

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 ASESORAMIENTO CONTABLE, 4

- 1.1 LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL, 4
- 1.2 LA CONTABILIDAD COMO PILAR FUNDAMENTAL DE TODO NEGOCIO, 12
 - 1.2.1 Objetivo de la Contabilidad en un negocio, 12**
 - 1.2.2 Importancia de la Contabilidad, 15**
 - 1.2.3 Información proporcionada por la contabilidad en una pequeña empresa del sector comercial, 23**

2 ASESORAMIENTO TRIBUTARIO, 28

- 2.1 NORMAS VIGENTES QUE REGULAN PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, 28
- 2.2 CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO Y SU IMPORTANCIA, 32
- 2.3 DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO E IMPUESTO A LA RENTA “FORMULARIOS 103 Y 104”, 37
- 2.4 CÁLCULO Y LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA “CONCILIACIÓN TRIBUTARIA” FORMULARIO 101, 48
 - 2.4.1 Posibles Deducciones y Exenciones, 49**
 - 2.4.2 Análisis de Gastos Deducibles y No Deducibles, 50**
 - 2.4.3 Anticipo del Impuesto a la Renta, 51**
 - 2.4.4 Amortización de Pérdidas Tributarias, 53**
- 2.5 OTROS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES APLICABLES A PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, 61

3 ASESORAMIENTO FINANCIERO, 70

- 3.1 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL, 70
- 3.2 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS, 79
- 3.3 ANÁLISIS DE PRECIOS “PUNTO DE EQUILIBRIO”, 93
- 3.4 FLUJO DE CAJA MÉTODO DIRECTO E INDIRECTO, 99
 - 3.4.1 Fuentes y Usos de Efectivo, 101**
 - 3.4.2 Actividades de Operación, Inversión y Financiamiento, 102**
 - 3.4.3 Flujo de Caja Proyectado, 105**
- 3.5 PRESUPUESTOS, 108
- 3.6 PRINCIPALES POLÍTICAS FINANCIERAS A SER CONSIDERADAS EN UNA PEQUEÑA EMPRESA, 115
- 3.7 ANÁLISIS DE PRÉSTAMOS – TIPOS DE INTERÉS, 118

4 MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS, 120

4.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS, 121

4.2 FLUJO DE EFECTIVO, 139

4.3 PRESUPUESTOS PROYECTADOS, 146

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 151

5.1 CONCLUSIONES, 151

5.2 RECOMENDACIONES, 152

REFERENCIAS, 154

ANEXOS, 158

Anexo 1, 159

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Ventajas y desventajas de la Contabilidad	25
Cuadro N° 2: Casos de defraudación	34
Cuadro N° 3: Tabla de interés vigente del Banco Central del Ecuador	35
Cuadro N° 4: Hecho generador del IVA	38
Cuadro N° 5: Retenciones en la fuente de impuesto a la renta	48
Cuadro N° 6: Resumen de gastos deducibles y no deducibles	50
Cuadro N° 7: Conciliación tributaria	55
Cuadro N° 8: Comparación entre activo por impuesto diferido Vs. pasivo por impuesto diferido	59
Cuadro N° 9: Tabla para el cálculo de la patente	66
Cuadro N° 10: Límites previstos para el cálculo de la patente	66
Cuadro N° 11: Estado de situación financiera	72
Cuadro N° 12: Estado de resultados integral	73
Cuadro N° 13: Estado de situación financiera	76
Cuadro N° 14: Estado de resultados integral	77
Cuadro N° 15: Capital de trabajo	85
Cuadro N° 16: Razón de Capital de Trabajo	87
Cuadro N° 17: Estado de flujo de efectivo	104
Cuadro N° 18: Ejemplo de flujo de caja proyectado	106
Cuadro N° 19: Flujo de caja proyectado	107
Cuadro N° 20: Ejemplo de presupuesto	111
Cuadro N° 21: Presupuesto de ventas	112
Cuadro N° 22: Presupuesto de compras	112
Cuadro N° 23: Presupuesto de gastos	113
Cuadro N° 24: Flujo de caja proyectado	114
Cuadro N° 25: Presupuesto	115
Cuadro N° 26: Estados financieros	122
Cuadro N° 27: Estados financieros	123
Cuadro N° 28: Análisis horizontal estado de situación financiera	125
Cuadro N° 29: Detalle de cuentas por cobrar	127
Cuadro N° 30: Análisis de variaciones en cuentas por cobrar	129
Cuadro N° 31: Rangos razonables de variaciones, análisis horizontal	130
Cuadro N° 32: Análisis horizontal estado de resultados integral	131
Cuadro N° 33: Detalle de cuentas contables “Ventas”	133
Cuadro N° 34: Índices financieros	135
Cuadro N° 35: Comparación de indicadores financieros	138
Cuadro N° 36: Estado de flujo de efectivo	140
Cuadro N° 37: Modelo - estado de flujo de efectivo proyectado	142
Cuadro N° 38: Estado de flujo de efectivo proyectado	144
Cuadro N° 39: Estado de flujo de caja proyectado	145
Cuadro N° 40: Modelo de elaboración de presupuestos	147
Cuadro N° 41: Modelo de elaboración de presupuestos – estado de resultados integral proyectado	149

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Ciclo contable	11
Gráfico N° 2: Información proporcionada por la Contabilidad	26
Gráfico N° 3: Base imponible del IVA	39
Gráfico N° 4: Retenciones de IVA	44
Gráfico N° 5: Diferencia entre resultado contable Vs. resultado fiscal	56
Gráfico N° 6: Diferencia entre impuesto a la renta corriente Vs. diferido	57
Gráfico N° 7: Comparación entre diferencia temporal Vs. permanente	57
Gráfico N° 8: Medición impuesto diferido	58
Gráfico N° 9: Ejemplo impuesto diferido	60
Gráfico N° 10: Modelo de análisis financiero	120

RESUMEN EJECUTIVO

Cada día en Ecuador se crean nuevas empresas tanto pequeñas como medianas. Esto se debe en gran parte al nivel de emprendimiento que existe en nuestro país, que es alto con relación al resto de países de Sudamérica.

Según datos obtenidos de revistas de negocios, podemos darnos cuenta que nuestro país presenta un gran movimiento de actividades comerciales.

Pero no todo resulta ser un escenario completamente positivo, si bien es cierto se crean varios negocios, pero no todos sobreviven en el mercado. Varios negocios se ven obligados a cerrar por el hecho de que el proyecto no resultó completamente rentable, esto ya que no se realiza un análisis concreto del negocio que se va emprender y, por otro lado, no existe una asesoría que beneficie al emprendedor en su pequeña empresa.

Es por esto que resulta tan importante el hecho de elaborar un plan de asesoramiento para pequeñas empresas del sector comercial, el que pueda servir como guía en la toma de decisiones.

Sin duda alguna, todo negocio independientemente de su actividad, gira alrededor de la parte económica, y todas las decisiones se generan en base a esta. Por esto, la presente tesis se encuentra enfocada en tres pilares fundamentales que son la base de toda pequeña empresa del sector comercial: la Contabilidad, la Tributación y las Finanzas.

INTRODUCCIÓN

Resulta emotivo el hecho de conocer que en nuestro país, gran cantidad de la población posee un alto nivel de emprendimiento, tal como lo señalan varias revistas de negocios.

Vale la pena mencionar que el índice de emprendimiento en Ecuador ha venido presentando un incremento año tras año. En el año 2009 se tenía un índice de emprendimiento del 15,8%, para el año 2010 este indicador llegó al 21,3% y para el 2012 llegó a 26,6%. (Navas, s.f.)

Si observamos estos datos podemos darnos cuenta del movimiento de negocios que se originan en nuestro medio, sin embargo, la mayor duda se genera del porqué en Ecuador las pequeñas empresas no obtienen resultados positivos, con respecto al resto de países a nivel mundial, en los cuales el índice de emprendimiento de su población no resulta ser tan alto.

La respuesta no parece ser compleja, a diferencia del resto de países en Sudamérica, los pequeños empresarios nacionales no cuentan con un asesoramiento, el cual pueda servir de guía y complemento en la ejecución de sus negocios.

Alejandro Schnarch afirma:

Hay que partir definiendo qué se entiende realmente por emprendimiento, especialmente porque la mayoría de los emprendimientos son por necesidad, incluso en ocasiones se cae en el error de pensar que saber cómo funciona un negocio es suficiente para conseguir que una empresa funcione. Se ha dicho que de cada diez emprendimientos viables sobre el papel (con buenos planes de negocio en su inicio), cinco desaparecen (fracasan) durante

el primer ejercicio de funcionamiento y otros tres lo hacen antes de alcanzar el tercer año de vida. Es decir que el nivel de supervivencia de los emprendimientos apenas alcanza el 20%.

“Las cifras de fracaso de las Pymes son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años.” (Schnarch, 2013)

Para García Ordóñez el 80% de las empresas quiebran en los primeros cinco años. Estas cifras son confirmadas por “Emprendedor XXI”, que advierte que las estadísticas nos hablan de una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación: Según datos de 2003, más del 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida. (Gestiopolis, s.f.)

Sin lugar a duda que los presentes datos son alarmantes, por esto que resulta tan importante el hecho de elaborar un plan de asesoramiento para pequeñas empresas del sector comercial, el cual pueda servir como guía en la toma de decisiones.

El presente tema de trabajo busca analizar tanto la parte teórica, como la práctica de los tres pilares fundamentales de todo negocio, que son: la Contabilidad, la Tributación y las Finanzas.

El objetivo del trabajo consiste en analizar y proponer un plan de asesoramiento para pequeñas empresas del sector comercial.

Al mismo tiempo, se busca crear un modelo de análisis financiero, que brinde la oportunidad a los pequeños empresarios de conocer el estado actual de su negocio, identificar las debilidades o riesgos existentes y tomar decisiones para mejorarlos.

La metodología a emplearse durante el presente trabajo consiste en analizar de forma teórica y práctica la importancia de los tres pilares fundamentales en las empresas del sector comercial.

Se busca en primera instancia dar a conocer la parte teórica de estos tres campos a ser estudiados y, posteriormente, llevarlos a la práctica, lo cual facilitará el entendimiento y la didáctica.

1 ASESORAMIENTO CONTABLE

1.1 LA CONTABILIDAD COMO SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL

Hoy en día, la Contabilidad juega un papel muy importante en toda empresa por más pequeña que esta sea, ya que nos brinda o amplía información que resulta muy útil para conocer el estado de nuestro negocio, siempre y cuando sea oportuna y adecuada para la toma de decisiones.

Si revisamos la historia de la Contabilidad, Johan Castro (2008) afirma:

La Contabilidad es una actividad tan antigua como la propia humanidad. En efecto, desde que el hombre es hombre, y aun mucho antes de conocer la escritura, ha necesitado llevar cuentas, guardar memoria y dejar constancia de datos relativos a su vida económica y a su patrimonio: bienes que recolectaba, cazaba, elaboraba, consumía y poseía; bienes que almacenaba; bienes que prestaba o enajenaba; bienes que daba en administración; etc.

Por lo tanto, podemos concluir que la Contabilidad ha existido siempre, y gracias a ella se ha podido llevar un modo de administración, por esto que la Contabilidad se vuelve tan importante en todo negocio, como sistema de información, ya que sin ella resultaría muy complicado el hecho de llevar cuentas claras y de forma ordenada.

Es complicado llevar en la memoria todas las transacciones que realizamos en nuestro negocio, inclusive llevando un control de forma casera no resultará tan exacto como

lo es la Contabilidad, y es que a través de la contabilidad se recepta la mayor cantidad de información que nos permitirá emplearla en los dos campos siguientes a ser analizados, como son la Tributación y las Finanzas. Es por esto que debemos comprender la importancia de la contabilidad como un sistema de información para nuestra empresa.

Vicente Ripoll (2010) afirma:

La contabilidad es el sistema de información cuantitativo más importante de la empresa. Entre sus objetivos está el de facilitar informes internos para la planificación, control y evaluación, así como informes externos, como los estados financieros, para los inversionistas, las autoridades y otros interesados. Así pues, nos encontramos con dos ámbitos, uno interno y otro externo, con objetivos y usuarios diferentes, que además pueden exigir una forma diferente de agregar los datos. Para ello, el sistema de información puede estar integrado en un todo, de manera que solo se lleva un sistema de cuentas en el que se registran los dos ámbitos y para los cuales se siguen los mismos criterios de valoración (monismo). También pueden existir sistemas de información separados, cada uno de los cuales tendrá diferentes objetivos, criterios de valoración y usuarios (dualismo). (pág. 3)

Según Bright, Davies, Downes y Sweeting (1992):

Investigaciones realizadas en el Reino Unido indican que las organizaciones normalmente operan con un sistema único de información (monismo), pero que este es flexible. Así, a partir de él se pueden obtener los datos que necesitan tanto la Contabilidad Financiera como la Contabilidad de Gestión para cumplir sus respectivos objetivos.

Mediante la Contabilidad se busca encontrar información tanto para la parte financiera, como para la toma de decisiones, las cuales de algún modo se encuentran vinculadas. Por tanto, podemos decir que resulta muy importante que la información que nos provea la Contabilidad sea exacta.

Si hay algo que caracteriza a la Contabilidad, es que sea: confiable, comprensible y comparable, de tal modo que nos permita conocer la realidad que vive nuestra empresa.

Antes de iniciar con el análisis contable para pequeñas empresas del sector comercial, es importante mencionar varios términos contables fundamentales, los que serán utilizados a lo largo del presente trabajo:

- **Activo:** “Es un recurso controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados, del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos”
(Normas Internacionales de Información Financiera)
- **Activo circulante:** “Este grupo está formado por todos los bienes y derechos con los cuales la empresa lleva a cabo directamente sus operaciones principales en rotación o movimiento constante y que tienen como principal característica su fácil conversión en dinero, es decir efectivo. Se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: caja, bancos, mercancía, clientes, etc.”
- **Activo fijo:** “Este grupo está formado por todos aquellos bienes y derechos propiedad del negocio, que tienen cierta permanencia o fijeza, que se han adquirido para ser usados y no ser vendidos, es decir, su finalidad es prestar un servicio a la empresa. Los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: terrenos, edificios, mobiliario y equipo de oficina, etc.”
- **Activo diferido:** “Este grupo está formado por todos aquellos gastos pagados por anticipado de los que se espera recibir un servicio, o por la adquisición de

un bien material que no se consume de inmediato, sino posteriormente.

Generalmente forman parte de este grupo, los siguientes conceptos: gastos de instalación, papelería y artículos de escritorio, seguridad pagada por anticipado.” (Ávila, 2007)

- **Pasivo:** “Es una obligación presente de la entidad, surgida a raíz de sucesos pasados, al vencimiento de la cual, y para cancelarla, la entidad espera desprenderse de recursos que incorporan beneficios económicos.” (Ávila, 2007)
- **Pasivo circulante:** “Este grupo está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un año como plazo máximo. Dichas deudas y obligaciones tienen como característica principal que se encuentran en constante movimiento o rotación, tratándose generalmente de deudas que se contraen por compra de mercancías o derivadas de préstamos recibidos. Se encuentra generalmente integrado por las siguientes cuentas: proveedores, documentos por pagar, etc.”
- **Pasivo a largo plazo:** “Este grupo está formado por todas las deudas u obligaciones a largo plazo, con vencimiento mayor a un año. Los conceptos que generalmente forman este grupo son los siguientes: documentos por pagar a largo plazo, hipotecas por pagar, etc.”
- **Pasivo diferido:** “Este grupo está formado por todos aquellos ingresos que recibe la empresa anticipadamente y por los que se adquiere una obligación a futuro.” Generalmente forma parte de este grupo las ventas cobradas por anticipado.” (Ávila, 2007)

- **Patrimonio:** “Es la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.” (Ávila, 2007)
- **Gasto:** “La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. Entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación. Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo.” (Ávila, 2007)
- **Ingreso:** “La definición incluye tanto los ingresos de actividades ordinarias como las ganancias. Los ingresos de actividades ordinarias surgen en el curso de las actividades ordinarias de la entidad, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías.”

Adicionalmente, es importante mencionar los principales principios que mantiene la Contabilidad, los mismos que se muestran a continuación:

- **Principio de partida doble:** “Es el método o sistema de registro de las operaciones más usado en la Contabilidad. Este se asemeja a una balanza, ya que tienen que estar en iguales condiciones para estar en equilibrio. Aquí tienen que ver dos conceptos: el debe y el haber. El debe es debitar, cargar o adeudar. El haber es acreditar, abonar. Al examinar cualquier operación mercantil y recordar el manejo de las cuentas se descubrirá que en cada una de ellas se

manejan por lo menos dos cuentas: una que se debita y otra que se acredita.”
(Wikipedia, s.f.)

- **Principio de entidad:** “El principio primordial en la Contabilidad es el de la entidad. Una entidad contable es una organización o una parte de ella que constituye una unidad económica distintiva.” (Horngren , 2004)
- **Principio de realización:** “Este principio nos menciona que toda transacción tiene que ser contabilizada en el momento en el que se efectúe. Corresponde a la Contabilidad cuantificar los hechos realizados en unidades de moneda corriente, procesarlas y convertirlas en información financiera útil para la toma de decisiones.”
- **Principio de valor histórico:** “Los activos y servicios adquiridos deben registrarse en su costo real (también llamado costo histórico). Aunque el comprador piense que obtuvo una ganga, el bien debe ser registrado al precio pagado en la transacción, no en su costo esperado.” (Horngren , 2004)
- **Principio de negocio en marcha:** “Los estados financieros se preparan normalmente bajo el supuesto de que una entidad está en funcionamiento y continuará su actividad dentro del futuro previsible. Por lo tanto, se supone que la entidad no tiene la intención ni la necesidad de liquidar o recortar de forma importante la escala de sus operaciones; si tal intención o necesidad existiera, los estados financieros tienen que prepararse sobre una base diferente, en cuyo caso dicha base debería revelarse.” (Horngren , 2004)

No podemos dejar a un lado las herramientas de la Contabilidad, las cuales nos serán muy útiles en el presente plan de asesoramiento; las principales son:

- **Libro diario:** “Se llama libro diario a aquel destinado a recoger la totalidad de los asientos contables realizados por la empresa. Recoge día a día, como su nombre indica, las operaciones realizadas por la empresa en forma de asiento. Tales asientos estarán colocados por orden cronológico, señalando la fecha en la que se realizó la operación, y se le asigna a cada uno de los asientos un número de orden correlativo” (Pedreño, 2010)

- **Libro mayor:** “Se destina a recoger todas las cuentas que han tenido algún movimiento en el ejercicio. Al igual que los asientos, a cada cuenta se le asigna un número correlativo. En cada una de las cuentas se reflejan todos los movimientos que han experimentado en el período, normalmente acompañados de la fecha en que se han producido”

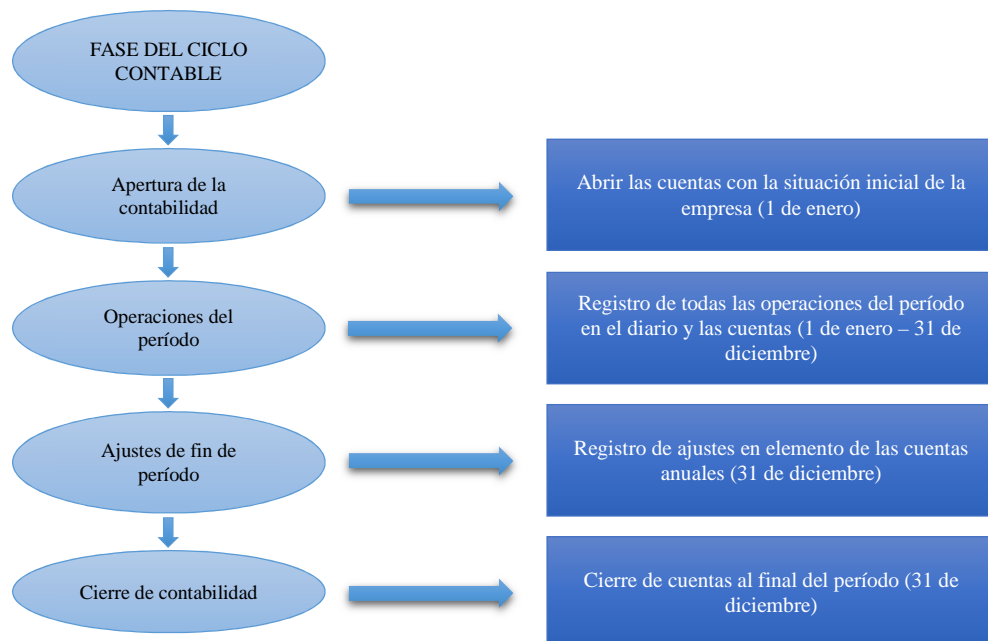
- **Estados financieros:** “Son los documentos básicos y esencialmente numéricos, elaborados mediante la aplicación de la ciencia contable, en los que se muestran la situación financiera de la empresa y los resultados de su operación, u otros aspectos de carácter financiero. Los más usuales son:
 - **Estado de situación financiera:** “Es el estado financiero que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha determinada. El estado de situación financiera lo conforman tres elementos: el activo, el pasivo y el capital contable o patrimonio” (Pedreño, 2010)

- **Estado de resultados integral:** “En este estado financiero se presentan los ingresos obtenidos por una unidad económica y los gastos necesarios realizados para la obtención de aquellos durante un período de tiempo determinado, resultando por diferencia el resultado neto del ejercicio. Si los ingresos superan a los gastos, el resultado será positivo (ganancias o beneficios), y si los ingresos son inferiores a los gastos, el resultado es negativo (pérdida)” (Alcarria, 2009)

El estado de situación financiera en conjunto con el estado de resultados integral serán quienes nos permitan conocer la situación actual de la empresa y, en base a ellos, se tomará decisiones.

Adicionalmente es importante mencionar el ciclo contable de todo negocio, el cual se muestra gráficamente para un mejor entendimiento:

Gráfico N° 1: Ciclo contable



Fuente: Investigación realizada.
Elaborado por: Joffre Porras.

Hemos hablado sobre la importancia de la Contabilidad dentro de un negocio, ahora tenemos que tener claro cómo utilizar esta información en una pequeña empresa del sector comercial.

En primer lugar tenemos que comprender el giro del negocio de nuestra pequeña empresa. Al pertenecer al sector comercial está claro que se encuentra enfocada en la venta de bienes físicos o materiales.

Por otro lado, es fundamental que el pequeño empresario conozca cuál es su capital de trabajo, entendiéndose como tal la totalidad de los activos, menos los pasivos que posee la empresa, ya que representarán los recursos que posee la empresa para poder operar. Este será nuestro eje para conocer cuál es el alcance de nuestro negocio en primera instancia; ya más adelante este capital de trabajo podrá crecer y, por ende, permitirá la expansión del negocio.

Una vez expuestos los principales términos a ser utilizados en el presente análisis, procederemos a mostrar su aplicación dentro de una pequeña empresa del sector comercial.

1.2 LA CONTABILIDAD COMO PILAR FUNDAMENTAL DE TODO NEGOCIO

1.2.1 Objetivo de la Contabilidad en un negocio

Sin lugar a duda que el principal objetivo de la Contabilidad dentro de un negocio, es el hecho de brindar información oportuna y exacta, que permita la toma de decisiones en nuestra pequeña empresa del sector comercial. De nada

servirá llevar una Contabilidad atrasada, ya que no nos permitirá conocer la situación actual del negocio.

Terán, G. afirma:

El objetivo general de la Contabilidad comprende: Proporcionar información de hechos económicos, financieros y sociales suscitados en una empresa u organización, de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha y/o desenvolvimiento de la misma, con relación a sus metas y objetivos trazados, con el objeto de llevar cuenta y razón del movimiento de las riquezas privadas con el fin de conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

Para Ayaviri D.:

La Contabilidad tiene por objeto proporcionar los siguientes informes:

1. Obtener en cualquier momento información ordenada y sistemática sobre el movimiento económico y financiero del negocio.
2. Establecer en términos monetarios, la información histórica o predictiva, la cuantía de los bienes, deudas y el patrimonio que dispone la empresa.
3. Registrar en forma clara y precisa, todas las operaciones de ingresos y egresos.
4. Proporcionar, en cualquier momento, una imagen clara de la situación financiera del negocio.
5. Prever con anticipación las probabilidades futuras del negocio.
6. Determinar las utilidades o pérdidas obtenidas al finalizar el ciclo económico.
7. Servir como comprobante fidedigno ante terceras personas de todos aquellos actos de carácter jurídico en que la Contabilidad puede tener fuerza probatoria conforme a la Ley.
8. Proporcionar oportunamente información en términos de unidades monetarias, referidas a la situación de las cuentas que hayan tenido movimiento hasta la fecha de emisión.

9. Suministrar información requerida para las operaciones de planeación, evaluación y control, salvaguardar los activos de la institución y comunicarse con las partes interesadas y ajenas a la empresa.
10. Participar en la toma de decisiones estratégicas, tácticas y operacionales, y ayudar a coordinar los efectos en toda la organización.

Lo que buscamos mediante el presente análisis es brindar un asesoramiento a pequeños emprendedores que inician sus negocios y, sin embargo, no logran sobrevivir en el mercado. Por tanto, la Contabilidad nos permitirá conocer el estado actual en el cual se encuentra la pequeña empresa. Indiscutiblemente que lo que busca cada uno de estos pequeños emprendedores en un inicio es generar rentabilidad y mantenerse en el mercado; esto solo se logrará con la toma de decisiones correctas, y que mejor manera que hacerlo en base a información fiable e indicadores exactos. Lo que se pretende es dejar a un lado el hecho de tomar decisiones por impulso, o porque pensábamos que daría resultado; una mala decisión puede sacarnos del mercado.

Para el pequeño empresario resulta fundamental conocer cuánto está vendiendo su pequeña empresa, cuáles son los costos de la mercadería que se está vendiendo, qué costos indirectos puede cargar como parte de su inventario para conocer la utilidad real que se está generando, cuál es el precio de venta adecuado de su mercadería, dónde se encuentra su punto de equilibrio en el cual le es indiferente ganar o perder, etc.

Todas las respuestas a esta información que requiere conocer el pequeño empresario, se las obtendrá mediante la información que nos proporciona la Contabilidad.

1.2.2 Importancia de la Contabilidad

Alcarria José menciona:

La sociedad actual, en todos sus ámbitos, se caracteriza por ser una sociedad de la información. Como parte de este entorno, la actividad económica, y los distintos participantes de la misma, precisan de gran cantidad de datos de naturaleza económica y de otro tipo.

Toda entidad privada, desde una pequeña empresa hasta una multinacional, necesita procesar y elaborar información para tomar decisiones de naturaleza económica. La información contable es vital para la sociedad en la que vivimos.

Las empresas de todo tipo: bancos, fábricas, comercios, escuelas, etc., necesitan información sobre sus bienes y deudas, así como de sus ingresos y gastos.

Los sistemas de contabilidad en las empresas sirven para elaborar tres tipos de informes:

1. **Informes internos rutinarios:** Ayudando a la toma de decisiones que se presentan con cierta regularidad. Estos informes sirven para el control de la organización.
2. **Informes internos no rutinarios:** Ayudando a la toma de decisiones que se asumen con carácter irregular en la organización o no tienen precedente. Estos informes pueden servir, por ejemplo, para el control estratégico de la organización.
3. **Informes externos:** Proporcionan información sobre la posición financiera, operaciones y actividades relacionadas a la organización.

El presente plan de asesoramiento se encuentra enfocado en las pequeñas empresas del sector comercial, es por esto que utilizaremos únicamente los dos primeros tipos de informes, es decir, los internos. El tercer tipo de informe se encuentra enfocado para empresas mucho más grandes, ya que estos brindan información para posibles inversionistas y demás grupos interesados.

Las personas, empresas e instituciones usan la información contable para la toma de decisiones con relación a su patrimonio y sus actividades. Existen tres tipos de decisiones básicas que, de una forma u otra, realizan todas las unidades económicas:

Decisiones de financiación: Se trata de decisiones relacionadas con la obtención de fondos por parte de terceros. Los informes contables deben proporcionar la información necesaria para contestar a preguntas tales como: ¿debo pedir prestado o no?, ¿qué importe solicitar?, ¿a qué entidad financiera?, ¿qué modalidad de deuda es más adecuada?, ¿tengo capacidad para endeudarme?, ¿podré pagar los intereses correspondientes y devolver el importe principal solicitado?, etc.

Decisiones de inversión: Se trata de decisiones relacionadas con la inversión de los recursos financieros disponibles. Los informes contables deben proporcionar la información necesaria para contestar a preguntas tales como: ¿es conveniente sustituir la maquinaria actual por otra más eficiente?, ¿debo ampliar el negocio?, etc.

Decisiones operativas: Se trata de decisiones relacionadas con la gestión diaria de los negocios y las actividades. Los informes contables deben proporcionar la información necesaria para contestar a preguntas tales como: ¿qué actividades de las que realiza mi empresa debo potenciar?, ¿cuáles debo cancelar?, ¿qué clientes son más rentables?, ¿debo contratar más personal?, etc. (Ayaviri García)

A continuación mostraremos varios ejemplos, los que nos permitirán comprender como tomar diferentes decisiones, en base a informes contables.

1. **Decisiones de financiación:**

Para poder tomar una decisión de financiación, será vital revisar nuestros estados financieros.

En primer lugar es importante establecer el motivo de solicitar financiación, y si esta me brindará beneficios a futuro.

Vamos a suponer que se requiere un préstamo para remodelar el local comercial, lo que llamará la atención de la clientela y por lo que, posiblemente, se obtendrán mayores ingresos. En primera instancia, parece ser una buena decisión, sin embargo, aún no hemos revisado la situación actual del negocio. Al momento de revisar el estado de situación financiera, nos encontramos con un préstamo por pagar a largo plazo en nuestros pasivos, adicionalmente se tiene hipotecas por cancelar. En el lado de los activos nos encontramos con baja liquidez en la cuenta de bancos, ya que la mayoría de las ventas se realizó a crédito. Posteriormente revisamos el estado de resultados integral y nos encontramos con una utilidad que no es como se la esperaba, y que apenas con la misma se logró cubrir los pasivos, y se obtuvo un pequeño margen para poder abastecer el inventario.

Bien, en un inicio se mostraba como una brillante decisión el hecho de remodelar el local para captar clientela; sin embargo, al momento de revisar los estados financieros podemos darnos cuenta que la decisión de financiación ya no resulta tan convincente.

Al revisar el estado de situación financiera pudimos darnos cuenta que no se tiene liquidez. Una mejor decisión que solicitar financiación, sería establecer una política de ventas a crédito, la que permita tener una rotación de cartera mucho mayor y, por lo tanto obtener mayor liquidez; posiblemente, de esta manera, ya no sea necesario solicitar financiación por parte de terceros.

Precisamente esto es lo que se busca evitar con el presente plan de asesoramiento; se pretende dejar a un lado el tomar decisiones por impulso,

y que estas sean tomadas en base a información fiable, ya que muchas veces el tomar decisiones apresuradas puede implicar que tenga que cerrar mi pequeña empresa.

2. Decisiones de inversión:

Al igual que para tomar una decisión de financiación, es importante revisar nuestros estados financieros, previo a tomar una decisión de inversión.

Si bien es cierto nuestro presente plan de asesoramiento se encuentra enfocado a pequeñas empresas del sector comercial, pueden surgir cuestionamientos como ¿dónde voy a invertir si soy una pequeña empresa, y apenas tengo capital para manejar mi negocio?

El término inversión no solo implica colocar dinero en otra institución, con el objetivo de obtener rentabilidad a futuro. Una pequeña empresa puede estar pensando en abrir una nueva sucursal, ya que obtuvo una buena rentabilidad en el año y su clientela se encuentra en etapa de crecimiento. Por tanto, el pequeño empresario tiene pensado invertir una parte de su utilidad en una nueva sucursal.

Al parecer, la decisión de abrir una nueva sucursal es una brillante idea, ya que el negocio se encuentra en etapa de crecimiento y la utilidad al final del año fue mayor a la esperada.

Al momento de revisar el estado de situación financiera me encuentro con una cartera de clientes con baja rotación, es decir, tengo cuentas por cobrar que sobrepasan los 120 días. Por otro lado, al revisar el inventario, me doy cuenta que la mayor parte de este lo tengo prendado con pasivos a largo plazo. Si bien el estado de resultados integral refleja una utilidad a final del año, no todos los ingresos que se muestran en el estado financiero he recibido en efectivo, ya que corresponden a ventas a crédito.

Al realizar una revisión se puede observar que no se cuenta con suficiente inventario para satisfacer la demanda del local principal, mucho menos para cubrir la demanda de una sucursal adicional.

Al mostrarse el escenario desde un punto de vista contable, ya no resulta tan brillante la idea de abrir una nueva sucursal; el obtener una utilidad mayor a la esperada a final del año no quiere decir que estoy en la obligación de invertir. Muchas pequeñas empresas quiebran por estos motivos, al obtener una rentabilidad superior a la esperada, creen que la mejor decisión es invertir en ampliar su negocio; sin embargo, no se toman el tiempo de analizar qué hay detrás de esa inversión a realizarse. Seguramente para el pequeño empresario el abrir una nueva sucursal duplicará su rentabilidad, pero a la vez esto implicará mayores gastos, se requerirá mayor cantidad de inventario, por lo que seguramente crecerán mis pasivos y, si no obtengo los ingresos esperados, seguramente no habrá modo de cumplir con mis pasivos.

Indudablemente que el objetivo de todo negocio es generar utilidad y buscar crecimiento en el mercado; no obstante, siempre resulta importante analizar

si me encuentro en la capacidad de ampliar mi negocio. Tal vez lo más adecuado sea cumplir con mis pasivos y dotarme de inventario que satisfaga la demanda del mercado y, posiblemente, más adelante tendré la capacidad de ampliar la pequeña empresa.

3. Decisiones operativas:

Este tipo de decisiones pueden parecer que se las podría tomar por simple sentido común. Vamos a suponer que la pequeña empresa se dedica a la comercialización de calzado para caballeros, nos encontramos en época de inicio de clases, por lo cual se requiere adquirir inventario para cubrir la demanda del mercado. Actualmente se cuenta con tres proveedores, el primero cuenta con calzado de muy buena calidad, sus diseños llaman mucho la atención del cliente, y su política de cobro es muy flexible; sin embargo, el tiempo de entrega del pedido sobrepasa los 30 días. En segundo lugar se encuentra el proveedor que cuenta con calzado de buena calidad, diseños actuales, su política de cobro es flexible y el tiempo de entrega promedio del producto es de 5 días. Finalmente tenemos al tercer proveedor, el cual cuenta con calzado de buena calidad, no cuenta con gran variedad de diseños, su política de cobro es al contado y el tiempo de entrega promedio del producto es de 2 días.

En primera instancia podría tomar la decisión de adquirir inventario al primer proveedor, por su calidad, sus diseños y su política de cobro; sin embargo, de nada me servirá tener el producto después de 30 días, la temporada escolar

habrá terminado y, seguramente, todo el inventario lo tendré almacenado en bodega.

En segunda instancia podría optar por el segundo proveedor, su calidad es buena, cuenta con varios diseños y su política de cobro es flexible; sin embargo, 5 días podría ser demasiado tiempo de espera por el producto, en el caso de requerir mayor inventario en el transcurso de la temporada de inicio de clases.

Como tercer escenario aparece mi último proveedor el cual me brinda buena calidad, no tiene muchos diseños, pero su tiempo de entrega es de 2 días y su política de cobro es al contado.

Para poder tomar la decisión correcta, nos basaremos en información financiera. Al revisar los estados financieros me encuentro con liquidez, mis pasivos no son elevados, por lo que cuento con un capital de trabajo estable. Tal vez el pequeño empresario puede pensar en optar por el primer proveedor, ya que el único pequeño detalle que podría perjudicarme, al parecer, es el tiempo de entrega; sin embargo, se puede solicitar el producto 30 días antes del inicio de la temporada escolar y se tendría inventario para cubrir la demanda.

Llega el inicio de clases y resulta que se obtuvo una gran venta al por mayor, un 70% del inventario se logró vender a una empresa grande de calzado, pero la venta se efectuó a crédito. Solicitar más inventario al primer proveedor ya

no tendrá sentido, ya que el producto no llegará en el tiempo esperado. Las siguientes opciones son optar por el proveedor dos y el proveedor tres. Tal vez se pueda optar por el segundo proveedor, ya que su política de cobro es flexible y tiene mayor cantidad de diseños que el tercero; no obstante, su tiempo de entrega puede no ser conveniente. Tal vez resultaría mejor decidir por el proveedor número tres, ya que si bien es cierto no cuenta con tantos modelos y su política de cobro es al contado; actualmente se cuenta con liquidez, por lo cual no sería un obstáculo la política de cobro, tal vez sea una barrera la limitación de diseños de calzado; sin embargo, si opto por el segundo proveedor, estaría perdiendo ventas los días en que podría vender el producto que me entregará en menor tiempo el tercer proveedor.

Como se puede notar, fue muy importante el analizar la liquidez con la que se contaba en ese momento. Otra hubiera sido la situación si el pequeño empresario no contaba con liquidez, seguramente no hubiera podido realizar su venta al por mayor, ya que no hubiera podido abastecerse de inventario.

Estas y muchas más decisiones se las pueden y deben tomar en base a información contable y financiera, ya que solo las mismas reflejan el estado actual que está atravesando la pequeña empresa del sector comercial. Las decisiones tomadas sin información oportuna y adecuada, con la esperanza que den resultados, muchas veces son las que terminan por quebrar los negocios.

1.2.3 Información proporcionada por la Contabilidad en una pequeña empresa del sector comercial

Tal como se ha mencionado, la Contabilidad es la encargada de entregarnos información clara y oportuna para la toma de decisiones en cualquier tipo de empresa. Por esto la importancia de llevar la Contabilidad de forma sistemática, ordenada y actualizada.

La mayoría de pequeños empresarios optan por contratar servicios externos, de tal manera que no se dan cuenta de cómo se encuentra marchando su negocio realmente. Simplemente se preocupan por cumplir con lo establecido en la ley, como es el hecho de llevar Contabilidad, declarar impuestos mensualmente, etc., y no se dan cuenta de la importancia de analizar los datos que nos brinda la Contabilidad.

Para el pequeño empresario puede no resultar llamativo el hecho de contar con información contable tan detallada, puede ser una pérdida de tiempo, ya que este simplemente se preocupa de conocer si su negocio se encuentra generando rentabilidad y creciendo en el mercado; por lo tanto, para el pequeño emprendedor podría ser suficiente el hecho de que su Contador entregue balances semestrales de la compañía o simplemente balances al cierre del año, los cuales reflejen la situación de la pequeña empresa del sector comercial.

Vamos a suponer que los balances presentados a final del año reflejan utilidad contable, para el pequeño empresario esto resulta perfecto, su negocio está generando utilidad por lo que se mantendrá en el mercado. Si bien es cierto la

pequeña empresa obtuvo utilidad al cierre del ejercicio, no obstante, si nos detenemos a revisar los estados financieros mes a mes, podemos evidenciar que existieron meses en los que la pequeña empresa obtuvo pérdida; sin embargo, el efecto neto a final del año es utilidad, para el pequeño emprendedor seguramente lo único importante es el resultado a final del año; puede que sea correcta la apreciación del pequeño comerciante, lamentablemente no se está brindando importancia a la Contabilidad de gestión. Tal como se mencionó anteriormente, es importante llevar una Contabilidad por el método del monismo, esto quiere decir que la información contable tiene que llevarse de tal modo que nos permita conocer tanto la parte financiera como la parte de gestión. Si nos detenemos a analizar la parte de gestión podremos comprender el hecho de la importancia de revisar a detalle la información que nos proporciona la Contabilidad. Como se señaló, existieron meses en los que se obtuvo rentabilidad y otros meses en los que la compañía tuvo pérdida. Si analizamos los meses en los que la pequeña empresa obtuvo pérdidas, nos damos cuenta que estas corresponden al primer trimestre del año.

Sería correcto detenerse a realizar un análisis del porqué se generan pérdidas en dichos meses, identificar el porqué se origina que mis ventas no logren cubrir con mis expectativas. Seguramente el primer trimestre del año corresponde a una época en la que el cliente no cuenta con liquidez, por lo cual la demanda tiene una gran variación con respecto al resto del año. Posterior a identificar la causa de la pérdida en ciertos meses, el pequeño empresario requiere tomar decisiones, las que permitan hallar una solución para los meses en los que la pequeña empresa se encuentra con pérdida. Una solución podría ser el hecho de

crear promociones durante dicha época, lo cual motive al cliente, se genere un crecimiento en ventas y al final del año la utilidad sea aún mayor.

Como podemos darnos cuenta, la Contabilidad proporciona toda la información que se requiere para tomar decisiones, adicionalmente esta información es la base tanto de la parte tributaria, como de la financiera, es decir, si no comprendemos la utilidad de llevar Contabilidad clara y que se encuentre permanentemente actualizada, no nos servirá de nada al momento de la toma de decisiones y, por otro lado, es importante tener en cuenta que una mala decisión, simplemente nos sacará del mercado.

A continuación mostramos un cuadro de ventajas y desventajas de la Contabilidad, con el fin de comprender su importancia y beneficios:

Cuadro N° 1: Ventajas y desventajas de la Contabilidad

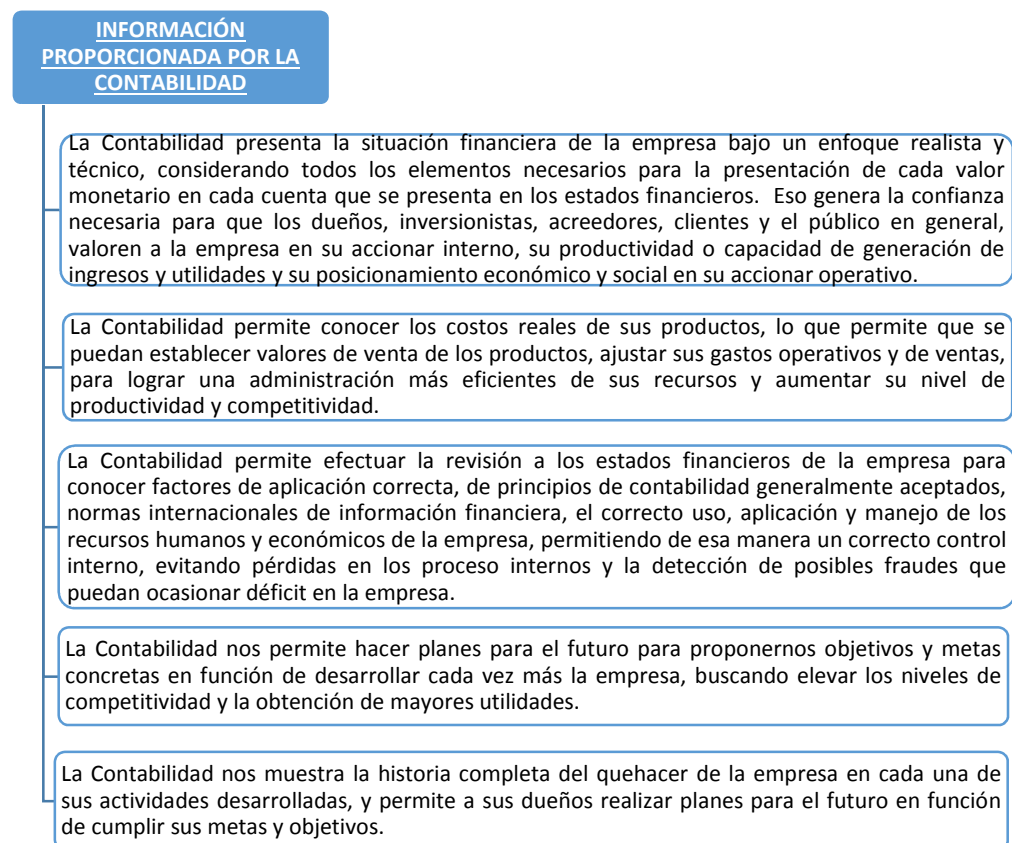
<u>Ventajas</u>	<u>Desventajas</u>
Información oportuna para la toma de decisiones	Información inexacta, si la Contabilidad se encuentra desactualizada
Oportunidades de negocio al contar con la información necesaria	Si la información no es adecuada se pierde oportunidades de negocio y se toman decisiones incorrectas
Analizar qué costos y gastos contribuyen al crecimiento del negocio, lo cual permitirá optimizar recursos y reducir costos y gastos innecesarios	Si no se brinda la debida importancia a la Contabilidad, no se podrá reducir costos ni maximizar recursos, por lo que a la vez se descuida la parte de gestión

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

En el siguiente gráfico detallamos la información que proporcionará la Contabilidad, al pequeño empresario:

Gráfico N° 2: Información proporcionada por la Contabilidad



Fuente: (Mi Curso de Contabilidad, s.f.)

Elaborado por: Joffre Porras.

¿Por qué es necesario tener un asesoramiento contable?

Puede resultar que para el pequeño empresario la Contabilidad sea vista como una obligación legal, es decir, que debe llevarse porque no hay otra alternativa; sin embargo, se ignora lo importante y lo útil que puede llegar a ser. Como hemos analizado en el presente capítulo, la Contabilidad nos proporciona un sinnúmero de información de gran ayuda, para la toma de decisiones.

La Contabilidad quizás es el elemento más importante en toda empresa o negocio, por cuanto permite conocer la realidad económica y financiera de la empresa, su evolución, sus tendencias y lo que se puede esperar de ella.

La Contabilidad no solo permite conocer el pasado y el presente de una empresa, sino el futuro, que viene a ser lo más interesante.

La Contabilidad permite tener un conocimiento y control absoluto de la empresa, tomar decisiones con precisión y conocer de antemano lo que puede suceder. Todo está plasmado en la Contabilidad.

La Contabilidad es mucho más que unos libros y estados financieros que se tienen para presentárselos a las diferentes autoridades administrativas que lo pueden solicitar.

En la actualidad se ha podido notar que para el pequeño empresario, la Contabilidad no es más que un gasto, el cual se trata de evitar de cualquier manera; hasta pretenden llevarla ellos mismos. Es por esto que el presente plan de asesoramiento lo que busca es mostrar la importancia de la Contabilidad, dejar a un lado el pensamiento de llevar Contabilidad por obligación.

A su vez lo que se pretende es que cada pequeño empresario comprenda que la Contabilidad será la herramienta que les permitirá administrar correctamente su efectivo, sus inventarios, sus cuentas por cobrar y por pagar, sus pasivos, sus costos y gastos y hasta sus ingresos.

Tener el conocimiento global de la empresa, y de cómo funciona, permite al pequeño empresario tomar mejores decisiones, anticiparse a situaciones difíciles, o poder prever grandes oportunidades que de otra manera no se logrará identificar y, por consiguiente, no se podrá aprovechar.

La Contabilidad es sin duda la mejor herramienta que se puede tener para conocer a fondo las empresas; no darle importancia es simplemente tirar a la basura posibilidades de mejoramiento o hasta la posibilidad de detectar falencias que luego resulta demasiado tarde corregirlas. (Gerencie, s.f.)

2 ASESORAMIENTO TRIBUTARIO

2.1 NORMAS VIGENTES QUE REGULAN A LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL

Una vez que se ha analizado la importancia de un asesoramiento contable dentro de una pequeña empresa del sector comercial, nos enfocaremos en analizar el segundo pilar fundamental correspondiente al campo de la tributación, el que se encuentra atado a la Contabilidad, ya que sin dicha información contable no se podría analizar el concepto tributario.

En primer lugar es importante identificar las normas vigentes que regulan las pequeñas empresas del sector comercial:

- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI).
- Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RLORTI).
- Código Tributario.
- Código Orgánico de Organización Territorial (COOTAD).

En el caso ecuatoriano, las pequeñas empresas del sector comercial, cuentan con las siguientes obligaciones:

- Llevar Contabilidad.
- Obtener y actualizar el Registro Único de Contribuyente (RUC).
- Emitir comprobantes de venta.
- Actuar como agente de retención.
- Presentar declaraciones y liquidar impuestos.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA) como agente recepción y percepción.
- Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta.
- Impuesto a la Renta anual y sus respectivos anticipos.

De acuerdo con el artículo No. 19 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, se establece lo siguiente: “Se encuentran en la obligación de llevar Contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que cumplan con uno de los siguientes requisitos”

- Capital propio que al 1 de enero haya superado los US\$ 60,000; entendiéndose como capital propio la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.
- Ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior superiores a US\$ 100,000.

- Costos y gastos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior superiores a US\$ 80,000. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

Los tributos a los que se encuentran sujetas las pequeñas empresas del sector comercial se podrán cuantificar en base a los estados financieros de cada compañía, ya que dichos estados financieros servirán:

- Como base para la presentación de las declaraciones de impuestos.
- Para su presentación a la Superintendencia de Compañías.

Podemos darnos cuenta de la importancia de la Contabilidad ya que la misma será quien nos proporcione toda la información necesaria para poder cumplir con las obligaciones tributarias a las que se encuentra expuesta una pequeña empresa del sector comercial.

Es importante mencionar que adicionalmente a las obligaciones a las que se encuentran sujetas las pequeñas empresas del sector comercial, existen otras obligaciones, tales como:

- Presentar el Anexo Transaccional Simplificado (ATS).
- Presentar estados financieros auditados.
- Presentar el estudio y anexo de precios de transferencia.

- Liquidar impuestos y contribuciones como:
 - Impuesto a los activos en el exterior.
 - Impuesto a la salida de divisas.

Sin embargo, la presente tesis se encuentra enfocada en pequeñas empresas, por lo cual consideramos que estas obligaciones mencionadas no serían aplicables, salvo casos especiales, ya que por ejemplo, los contribuyentes que deben presentar el ATS son contribuyentes especiales, instituciones del sector público, quienes posean autorización de impresión de comprobantes de venta y retención, quienes soliciten devolución de IVA (excepto discapacitados y tercera edad), instituciones financieras, emisoras de tarjetas de crédito, administradoras de fondos de inversión y fideicomisos mercantiles, las personas naturales no obligadas a llevar Contabilidad, cuyos ingresos brutos anuales o la sumatoria total de los costos, gastos, compras y adquisiciones anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores al doble de los montos establecidos para que, de conformidad con la norma tributaria, se genere la obligación de llevar Contabilidad. Consideramos que al ser una pequeña empresa, no superará los montos mencionados anteriormente, por lo cual no tendrá la obligación de presentar el ATS.

En el caso de Estados Financieros Auditados, la resolución No. 02.Q.ICL.0012 emitida por la Superintendencia de Compañías menciona lo siguiente: “Están obligadas a someter sus estados financieros anuales al dictamen de auditoría, las compañías nacionales anónimas, en comandita por acciones y de responsabilidad

limitada, cuyos montos de activos excedan el un millón de dólares de los Estados Unidos de América” (Superintendencia de Compañías)

En cuanto al Anexo de Precios de Transferencia, el Servicios de Rentas Internas, mediante Resolución NAC-DGERCGC13-00011 del 16 de enero 2013, estableció lo siguiente:

Los sujetos pasivos del impuesto a la Renta que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro de un mismo período fiscal en un monto acumulado superior a los tres millones de dólares de los Estados Unidos (USD 3.000.000,00), deberán presentar al Servicio de Rentas Internas el Anexo de Operaciones con Partes Relacionadas.

Aquellos sujetos pasivos que hayan efectuado operaciones con partes relacionadas locales y/o domiciliadas en el exterior, dentro del mismo período fiscal, en un monto acumulado superior a los seis millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD 6.000.000,00) deberán presentar adicionalmente al Anexo, el Informe de Precios de Transferencia. (Servicio de Rentas Internas - SRI)

Tal como se señaló, al encontrarnos enfocados en una pequeña empresa del sector comercial, no entraremos en mayor detalle sobre estas obligaciones ya que no serían aplicables a nuestro análisis, salvo casos muy especiales.

2.2 CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO Y SU IMPORTANCIA

Como se ha mencionado en el punto anterior, todas las pequeñas empresas del sector comercial se encuentran en la obligación de cumplir con los tributos que establece la ley, los cuales se liquidarán a través del Sistema de Rentas Internas (SRI), el que tiene a su cargo el control sobre el cumplimiento de impuestos que regulan cada empresa.

El campo de la tributación se vuelve un factor muy importante para toda empresa, ya que su incumplimiento podría derivar en intereses, multas y sanciones, las cuales se detallan a continuación:

- **Infracciones tributarias:** Existen tres tipos:
 - **Delitos:** Los tipificados por el Código Tributario y otras leyes especiales.
 - **Contravenciones:** Son violaciones a normas adjetivas o incumplimiento a deberes formales constantes en el Código Tributario y otras leyes.
 - **Faltas reglamentarias:** Violaciones a reglamentos o normas secundarias de obligatoriedad general (Resoluciones del SRI).

- **Defraudación:** En el siguiente cuadro se detalla los casos considerados como defraudación y su respectiva sanción:

Cuadro N° 2: Casos de defraudación

Casos de defraudación (Art. 344)	Sanciones por defraudación (Art. 345)
Destrucción, ocultación o alteración de sellos de clausura e incautación.	Prisión de 1 a 3 años.
Realizar actividades en un establecimiento clausurado.	
Imprimir o hacer uso doloso de comprobantes no autorizados.	
Proporcionar, a sabiendas, información falsa o adulterada de cifras, mercadería, datos.	Prisión de 2 a 5 años y una multa equivalente al valor de los impuestos que se evadieron o que se pretendieron evadir.
Falsificación o alteración de permisos, guías, facturas, actas, marcas, etiquetas y cualquier otro documento de control de fabricación, consumo, transporte, importación y exportación de bienes.	
Omisión dolosa de ingresos, inclusión de costos y deducciones, rebajas o retenciones, inexistentes o superiores a las que legalmente proceden.	
Alteración dolosa de libros y registros informáticos de Contabilidad.	
Llevar deliberadamente doble Contabilidad.	
Destrucción dolosa, total parcial de libros o registros informáticos de Contabilidad o documentos que la respalden.	
Emitir o aceptar comprobantes de venta por operaciones inexistentes o cuyo monto no coincida con el correspondiente a la operación real.	
Extender a terceros un estímulo fiscal o beneficiarse sin derecho al mismo.	
Simular uno o más actos o contratos para obtener un beneficio fiscal.	
Falta de entrega deliberada, total o parcial de los impuestos retenidos y percibidos, después de 10 días de vencido el plazo.	Reclusión menor ordinaria de 3 a 6 años y una multa equivalente al doble de los valores retenidos o percibidos no declarados y/ pagados, o los valores devueltos indebidamente. (Código Tributario)
Reconocimiento u obtención dolosa o indebida de impuestos.	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Joffre Porras

- **Intereses a cargo del sujeto pasivo:** La obligación tributaria que no fuera satisfecha causará un interés anual equivalente a 1.5 veces la tasa activa referencial para noventa días establecida por el Banco Central del Ecuador, desde la fecha de su exigibilidad hasta la de su extinción. La fracción de mes se considerará mes completo. La tabla de interés vigente establecida por el Banco Central del Ecuador, es la siguiente:

Cuadro N° 3: Tabla de interés vigente del Banco Central del Ecuador

Año Trimestre	2011	2012	2013	2014
Enero – Marzo	1.085	1.021	1.021	1.021
Abril – Junio	1.081	1.021	1.021	1.021
Julio – Septiembre	1.046	1.021	1.021	1.024
Octubre – Diciembre	1.046	1.021	1.021	0.983

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Joffre Porras.

Al igual que la existencia de intereses establecidos para el sujeto pasivo, se han determinado intereses a cargo del sujeto activo, con respecto a los cuales, la normativa tributaria establece:

Los créditos contra el sujeto activo, por el pago de tributos en exceso o indebidamente, generarán intereses iguales a los aplicables para el sujeto pasivo desde la fecha en que se presentó la respectiva solicitud de devolución del pago en exceso o del reclamo por pago indebido. (Código Tributario)

- **Multas a cargo del sujeto pasivo:** Se incurrirá en multa cuando los sujetos pasivos no presenten sus declaraciones tributarias dentro del plazo establecido para el efecto.

Las sanciones aplicables son las siguientes:

- “Si genera impuesto causado: Multa del 3% por cada mes o fracción, la cual se calculará sobre el impuesto causado según la respectiva declaración, multa que no excederá del 100% de dicho impuesto.
- Si no genera IVA o IR causado: 0.1% de las ventas o ingresos brutos por mes o fracción de mes, sin exceder el 5% de dichas ventas o ingresos.” (Código Tributario)
- “Cuando el sujeto pasivo presente una declaración en su totalidad con valores en cero y posteriormente la sustituya registrando valores que demuestren efectivamente el hecho generador, la base imponible y la cuantía del tributo, deberá, en esta última, calcular la multa correspondiente de conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno, sin perjuicio de las demás sanciones a que hubiere lugar. Su declaración sin valores se considerará como no presentada.” (Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

- Prescripción y caducidad

La extinción de la acción de cobro por parte del SRI al sujeto pasivo, por concepto de crédito tributario, interés y multas, se origina:

- **Cinco años:** Si se presentó la declaración.
- **Siete años:** Si no se presentó la declaración. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

En cuanto a la determinación de la obligación tributaria por parte del SRI, caduca:

- **Tres años:** Si se presentó declaración.
- **Seis años:** Si no se presentó declaración o la declaración se encuentra incompleta.

- **Un año:** Para verificar un acto de determinación del SRI o en forma mixta, desde la fecha de la notificación a la compañía.” (Código Tributario)

- Pago indebido

Se considerará pago indebido aquel que se realice por un tributo no establecido legalmente o del que haya exención por mandato legal.

Adicionalmente se considerará como pago indebido aquel efectuado sin que haya nacido la respectiva obligación tributaria, conforme a los supuestos que configuran el respectivo hecho generador. (Código Tributario)

- Pago en exceso

Es aquel que resulta en demasía en relación con el valor que debió pagarse al aplicar la tarifa prevista en la ley sobre la respectiva base imponible.

En el caso de que se origine un pago en exceso, la administración tributaria, previa solicitud del contribuyente, procederá a la devolución de los saldos en favor de este, siempre y cuando el beneficiario de la devolución no haya manifestado su voluntad de compensar dichos saldos con similares obligaciones tributarias pendientes o futuras, a su cargo. (Código Tributario)

2.3 DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO E IMPUESTO A LA RENTA (FORMULARIOS 103 Y 104)

A continuación se procederá al análisis tanto del Impuesto al Valor Agregado (IVA), así como Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta. Nos enfocaremos específicamente en lo que aplicare para pequeñas empresas del sector comercial.

- Declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

“El IVA grava a la transferencia de dominio de bienes muebles de naturaleza corporal (oneroso o gratuito), en todas sus etapas de comercialización, y a los autoconsumos.” (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

El hecho generador del IVA se produce cuando:

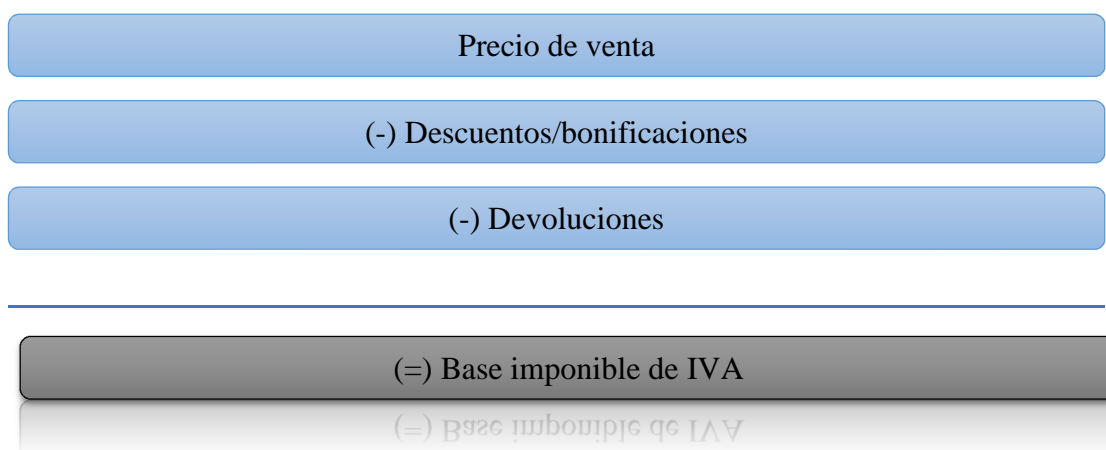
Cuadro N° 4: Hecho generador del IVA

Hecho generador	Momento en que se grava el IVA	Obligación emisión de comprobante
Transferencias locales de dominio de bienes	- Entrega del bien - Pago total o parcial, o acreditación en cuenta (lo que suceda primero)	SI
Autoconsumos	En la fecha en que se produzca el autoconsumo de dichos bienes.	SI

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

La base imponible del IVA se establece de la siguiente manera (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno):

Gráfico N° 3: Base imponible del IVA

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

La tarifa del IVA es del 12% y del 0%. A continuación se detallan los bienes con tarifa 0%, los cuales serían aplicables para pequeñas empresas del sector comercial:

- Productos alimenticios en estado natural y embutidos.
- Leches, quesos, yogures.
- Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fideos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún, macarela, sardina y trucha, aceites comestibles, excepto el de oliva.
- Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas, harina de pescado y los alimentos balanceados.
- Medicamentos y drogas de uso humano y envases, materia prima e insumos para producirlas.

- Papel bond, libros y material complementario que se comercializa conjuntamente con los libros.
- Energía eléctrica. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

Adicionalmente se tiene las transferencias no objeto de IVA, muchas veces existe confusión entre tarifa 0% y tarifa no objeto de IVA. Aquellas transacciones no objeto de IVA son:

- Aportes en especie a sociedades.
- Adjudicaciones por herencia, liquidación de sociedades o por la sociedad conyugal.
- Ventas de negocios que transfieran activo y pasivo.
- Cuotas para mantenimiento de los condominios.
- Cuotas para el financiamiento de gastos en urbanizaciones.
- Donaciones a entidades públicas o instituciones privadas sin fines de lucro. (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)
- Crédito Tributario.

De acuerdo al artículo No. 66 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno “Se tendrá derecho a crédito tributario por el IVA pagado en la utilización de bienes y servicios gravados con este impuesto, siempre que tales bienes y servicios se destinen a la producción y comercialización de otros bienes y servicios gravados.”

Es muy importante aclarar este tema del crédito tributario; una pequeña empresa del sector comercial podrá compensar su impuesto causado por concepto de IVA, producto de sus ventas mensuales, con el crédito tributario que se genere por adquisición de bienes o servicios en el mes a declarar el impuesto. Es por esto que resulta tan importante para la pequeña empresa el tener respaldo de cada transacción realizada con facturas, ya que se tiene derecho a crédito tributario, únicamente por el IVA incluido en facturas, liquidaciones de compra de bienes y servicios, y los otros documentos autorizados por el Reglamento de Comprobantes de Venta, Retenciones y Documentos Complementarios siempre que se identifique el comprador y se desglose el IVA.

Una vez comprendido el tema del crédito tributario, es importante mencionar que existen dos tipos de crédito tributario:

Crédito tributario total: Por el IVA pagado en la adquisición de bienes, insumos o servicios cuando:

1. Se transfiera bienes o preste servicios, en su totalidad gravados con tarifa 12%.
2. Se empleen en la fabricación o comercialización de bienes que se exporten.

Crédito tributario parcial: Cuando se transfieran bienes que en parte estén gravados con tarifa cero y en parte con tarifa 12%. De ser el caso, se aplicará factor de proporcionalidad, el cual se lo obtendrá de la siguiente manera: (Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno)

$$(Ventas\ 12\% + Ventas\ 0\%) / Total\ de\ ventas$$

Existen casos en los que no se aplica derecho a crédito tributario, que de acuerdo con el Art. 157 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el Art. 103 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, son los siguientes:

1. El adquirente transfiera bienes o preste servicios gravados exclusivamente con tarifa 0%.
 2. El IVA pagado por el adquirente le haya sido reembolsado en cualquier forma.
 3. El pago por adquisiciones al contado o crédito sumen más de UDS 5,000, incluido impuestos, y sean realizadas en beneficio del mismo proveedor y no se hubiere efectuado a través del sistema financiero.
 4. El IVA no esté soportado y segregado en una factura o liquidación de compras.
- (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Es importante mencionar que pueden existir casos especiales relacionados al IVA, ya que la presente tesis se encuentra enfocada en pequeñas empresas del sector comercial, un caso que podría aplicar, es el de los autoconsumos, los cuales se generan cuando se produzca:

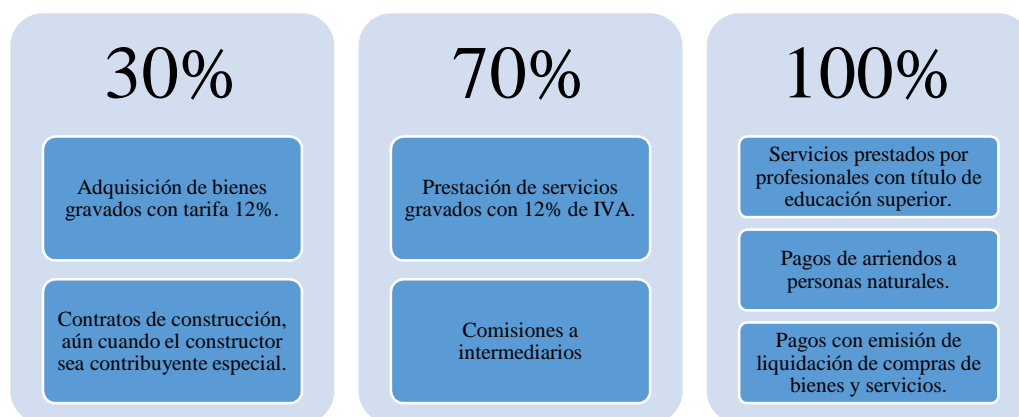
- Uso personal de bienes corporales.
- Bienes faltantes en inventarios (injustificados).
- Uso del inventario propio destinado a activos fijos.
- Entrega de bienes para rifas y sorteos.

En el caso de existir autoconsumos, el IVA deducible para el Impuesto a la Renta no representa crédito tributario de IVA. No es sujeto a retenciones de Impuesto a la Renta ni de IVA. Se deberá reportar en el formulario 104 correspondiente a la declaración de IVA como ventas tarifa 0% o 12%.

El hecho generador de los autoconsumos se genera con el consumo personal de bienes objeto del comercio habitual. Al existir un autoconsumo se genera la obligación de emitir comprobantes de venta, en los cuales el valor a facturar será el precio de venta o comercialización.

- Retenciones de IVA.

Las pequeñas empresas del sector comercial se encuentran sujetas a retención de IVA por parte de contribuyentes especiales, de acuerdo a los siguientes porcentajes:

Gráfico N° 4: Retenciones de IVA

Fuente: (Servicio de Rentas Internas , 2008)

Elaborado por: Joffre Porras.

- Declaración de Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta.

De acuerdo al Art. 92 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno serán agentes de retención en la fuente del Impuesto a la Renta:

- Entidades del sector público.
- Sociedades.
- Las personas naturales obligadas a llevar Contabilidad.
- Sucesiones indivisas.
- Empleadores.

Los agentes de retención se encuentran en la obligación de:

1. Retener al momento del pago o crédito en cuenta, lo que suceda primero.

2. Entregar el comprobante de retención dentro de los 5 días de recibido el comprobante de venta.
3. Declarar y pagar las retenciones al fisco, dentro de los plazos y formas establecidas para el efecto. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

En el caso de incumplimiento de las obligaciones del contribuyente, se aplicará las siguientes sanciones:

- De no efectuar la retención la sanción será una multa equivalente al valor total de las retenciones no efectuadas, sin que exima el pago de la retención no efectuada.
- Si no se entrega el comprobante de retención, la sanción será el equivalente al 5% del monto de la retención.
- En el caso de retraso en la presentación de la declaración de retención, la sanción será de conformidad a lo estipulado en el Art. 100 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Artículo 100 LORTI: Los sujetos pasivos que dentro de los plazos establecidos en el reglamento no presenten las declaraciones tributarias a las que están obligados, serán sancionados con una multa equivalente al 3% por cada mes o fracción de mes de retraso en la presentación de la declaración, calculado sobre el Impuesto Causado. Multa que no excederá del 100% de dicho impuesto.

Serán sujetos de retención:

- Personas naturales.
- Sucesiones indivisas.
- Sociedades.
- Empresas públicas.

Existen pagos que no se encuentran sujetos a retención, a continuación se detallan los aplicables a pequeñas empresas del sector comercial:

- Pagos o créditos cuyos ingresos son exentos para quien los percibe.
- Aportes patronales, personales y fondos de reserva.
- Pensiones jubilares, montepíos, cesantía y otras pensiones.
- Los gastos de viaje y alimentación.
- Pagos por combustibles.
- Reembolsos de gastos locales.
- Convenios de recaudación o débito.
- Pagos con tarjetas de crédito.

- Los intereses y demás rendimientos financieros pagados a las instituciones financieras.
- Los rendimientos por depósitos a plazo fijo, más de un año. (Ley de Régimen Tributario Interno)

El momento de la retención se genera cuando se efectuó el pago o crédito (lo que suceda primero).

Los porcentajes de retención a aplicarse, son los siguientes:

Cuadro N° 5: Retenciones en la fuente de impuesto a la renta

% de retención	Transacción
1%	Pagos por transporte privado de pasajeros o transporte público o privado de carga.
	Pagos por concepto de energía eléctrica.
	Compra de todo tipo de bienes muebles de naturaleza corporal, así como los de origen agrícola, apícola, canícula, bioacuático.
	Pagos a compañías de seguros y reaseguros aplicable sobre el 10% de las primas facturadas.
	Pagos por servicios de medios de comunicación y agencias de publicidad.
2%	Pagos a personas naturales por servicios en que prevalezca la mano de obra.
	Los que se realicen a través de liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios a personas naturales no obligadas a llevar Contabilidad, ni inscritos en el RUC.
8%	Arrendamiento de inmuebles.
	Honorarios, comisiones y demás pagos realizados a personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de 6 meses, por servicios en que prevalezca el intelecto siempre que dicho servicio no esté relacionado con el título profesional que ostente la persona.
10%	Honorarios, comisiones y demás pagos realizados a personas naturales profesionales nacionales o extranjeras residentes en el país por más de seis meses que presten servicios en los que prevalezca el intelecto siempre y cuando, estén relacionados con su título profesional. (Servicio de Rentas Internas , 2014)

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

2.4 CÁLCULO Y LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA “CONCILIACIÓN TRIBUTARIA” FORMULARIO 101

El Impuesto a la Renta constituye el mayor impuesto al cual se encuentra sujeta toda empresa que realice sus operaciones en el Ecuador.

Renta constituye los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios. (Ley de Régimen Tributario Interno)

El impuesto a la renta grava a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

2.4.1 Posibles deducciones y exenciones

Con el objetivo de analizar el Impuesto a la Renta enfocado en pequeñas empresas del sector comercial, comenzaremos por analizar las deducciones generales.

De acuerdo con lo establecido en el Art. 10 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y en el Art. 27 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno: En general son deducibles todos los costos y gastos incurridos en el ejercicio fiscal, directamente vinculados con la actividad económica, que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos gravados y, que se encuentren sustentados con comprobantes de venta válidos. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

En cuanto a las exenciones aplicables a pequeñas empresas del sector comercial, la única exención aplicable a una pequeña empresa del sector comercial, de acuerdo al Art. 9 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, es la utilidad que se pudiera generar en la venta ocasional de inmuebles, entendiéndose por ocasional, hasta dos veces en el año.

2.4.2 Análisis de gastos deducibles y no deducibles

Al momento de efectuar la conciliación tributaria, uno de los aspectos más importantes, es saber segregar la naturaleza de los gastos en deducibles y no deducibles. A continuación un cuadro en el que se muestra la naturaleza de los gastos aplicados a pequeñas empresas del sector comercial:

Cuadro N° 6: Resumen de gastos deducibles y no deducibles

<u>Concepto</u>	<u>Gasto deducible</u>	<u>Gasto no deducible</u>
Provisión para cuentas incobrables	1% de las cuentas por cobrar a clientes en el año y que se encuentren pendientes de cobro al cierre del ejercicio, sin que la provisión acumulada sea mayor al 10% del total de las cuentas por cobrar	La provisión que excede de los límites establecidos y la provisión para partes relacionadas.
Bajas de cuentas por cobrar	La eliminación definitiva de los créditos incobrables cuando se cumpla las siguientes condiciones: - Haber constado como tales, durante dos años o más en la contabilidad y - Haber transcurrido más de tres años desde la fecha de vencimiento original del crédito; - Haber prescrito la acción para el cobro del crédito; - En caso de quiebra o insolvencia del deudor; - Si el deudor es una sociedad, cuando ésta haya sido liquidada o cancelado su permiso de operación	Si no cumple las condiciones anteriores
Gastos de gestión	Hasta el 2% de los gastos generales	El exceso sobre el límite
Gastos de viaje	Hasta el 3% del ingreso gravable de Impuesto a la Renta y la totalidad de gastos de viaje	
Sueldos, salarios y demás remuneraciones e indemnizaciones	Las remuneraciones en general, beneficios sociales, participación de los trabajadores en las utilidades, las indemnizaciones y bonificaciones legales, las contribuciones a favor de los trabajadores para asistencia médica, sanitaria, escolar, cultural, capacitación, entrenamiento profesional y de mano de obra	Los sueldos, salarios y remuneraciones no aportadas a la Seguridad Social.
Pérdidas	Las pérdidas por destrucción, daños, desaparición que afectan económicamente a los bienes usados en la actividad que genera ingresos, por caso fortuito, fuerza mayor o delitos, en la parte en que no se hubiere cubierto por indemnización o seguros,	Pérdidas no sustentadas

Concepto	Gasto deducible	Gasto no deducible
	soportados con documentos que prueben la pérdida	
Depreciación de activos	El gasto por depreciación en relación a la vida útil de los activos: -Bienes inmuebles 5% anual -Maquinaria, planta y equipo 10% anual -Vehículos 20% anual -Equipo de Computación y Software 33.33% anual	El gasto de depreciación que excede los porcentajes establecidos
Baja de inventarios	Bajas de inventario sustentadas en declaración juramentada	Bajas no sustentadas
Intereses y multas en el pago de impuestos	N/A	El total pagado
Donaciones	Donaciones de inventario a entidades públicas o entidades de carácter privado sin fines de lucro (sustentadas con declaración juramentada).	Las donaciones y otras asignaciones en dinero, en especie o en servicio
Gastos devengados	Constituidas y pendientes de pago al cierre del ejercicio debidamente respaldadas en contratos, facturas o comprobantes de venta.	Provisiones no sustentadas
Gastos de años anteriores	N/A	La totalidad del gasto
Pagos locales	Gastos sobre los que se haya efectuado la retención en la fuente de impuesto a la renta.	Los costos y gastos por los que no se hayan efectuado las correspondientes retenciones en la fuente, en los casos en los que la ley obliga a tal retención
Impuestos	Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso.	Intereses y multas por el retraso en el pago
Transferencias sin uso de sistema financiero	Todos los pagos mediante el uso de instituciones financieras.	Pagos mayores a US\$5,000 (incluido impuestos) realizados sin uso de instituciones financieras (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

2.4.3 Anticipo del Impuesto a la Renta

Durante la elaboración de la conciliación tributaria, es importante realizar el cálculo del Anticipo del Impuesto a la Renta, ya que al momento de reportar nuestra conciliación tributaria en el formulario correspondiente al Impuesto a la

Renta “Formulario 101”, se requiere informar el valor del anticipo determinado para el siguiente año, el que de generarse y de ser cancelado, constituirá una deducción para la liquidación del Impuesto a la Renta del año siguiente.

Los temas más importantes relacionados con el anticipo del Impuesto a la Renta aplicables a pequeñas empresas del sector comercial, son los siguientes:

- Se cancela en julio y septiembre de cada año, de acuerdo al noveno dígito del Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Si el impuesto causado para el ejercicio fiscal corriente es menor que el anticipo calculado, el anticipo constituye el impuesto a la renta (impuesto mínimo).
- Forma de cálculo:

(+) Patrimonio total * 0.2%

(+) Costos y gastos deducibles * 0.2%

(+) Activos totales menos cuentas por cobrar no relacionadas * 0.4%

(+) Ingresos gravables * 0.4%

- Se deberán hacer pagos parciales en julio y septiembre, para lo cual deberá restarse las retenciones de impuesto a la renta, que le han sido aplicadas a la pequeña empresa del sector comercial en el período. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

- Crédito tributario

Un tema muy importante aplicable a las pequeñas empresas del sector comercial, es el derecho a crédito tributario, que de acuerdo a la normativa tributaria vigente, se genera de la siguiente manera: Las retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta realizadas por los clientes sobre los ingresos percibidos, dan lugar a crédito tributario al contribuyente. Por lo tanto, el valor de las retenciones podrá ser disminuido del total del impuesto causado en su declaración anual. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

En el caso de que las retenciones de Impuesto a la Renta excedan el impuesto causado, se generará un valor que puede ser compensado o sujeto a reclamo en los próximos 3 años a la fecha de presentación de la declaración. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

2.4.4 Amortización de pérdidas tributarias

Puede darse que en algún período fiscal se genere una pérdida tributaria para la pequeña empresa del sector comercial, es importante saber diferenciar, entre pérdida contable y pérdida tributaria, ya que podría darse el caso, de que una pequeña empresa al final del año, obtenga utilidad contable, pero una vez efectuada la conciliación tributaria, tomando en cuenta deducciones, exenciones, análisis de gastos deducibles y no deducibles, etc. se obtenga pérdida tributaria, o viceversa. Por lo tanto, podemos decir que la pérdida tributaria corresponde a la diferencia entre los ingresos gravados y los gastos deducibles.

De ser el caso de obtener pérdida tributaria, las mismas pueden amortizarse hasta en los 5 ejercicios fiscales siguientes, hasta un máximo del 25% de la utilidad

gravable. (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Una vez analizada toda la parte tributaria aplicable a pequeñas empresas del sector comercial, procedemos a mostrar un pequeño ejemplo de cómo se genera la base imponible del Impuesto a la Renta.

De acuerdo al Artículo No. 16 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y el artículo 47 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, la base imponible del Impuesto a la Renta: “En general, está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables en tales ingresos.” (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Por lo tanto, una pequeña demostración de una conciliación tributaria, para obtener la base imponible del Impuesto a la Renta, de acuerdo a lo establecido en el artículo 46 del Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, es como sigue:

Cuadro N° 7: Conciliación tributaria

Utilidad o Pérdida del Ejercicio NIIF
(-) 15% Participación trabajadores
(-) Ingresos exentos
(+) Gastos no deducibles
(+) Gastos incurridos para la generación de ingresos exentos.
(+) 15% Participación laboral atribuibles a los ingresos exentos
(-) Amortización de pérdidas tributarias
(-) Deducciones adicionales
(+/-) Ajustes NIIF
(=) Utilidad o pérdida tributaria (Base Imponible) (Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

- Impuesto diferido

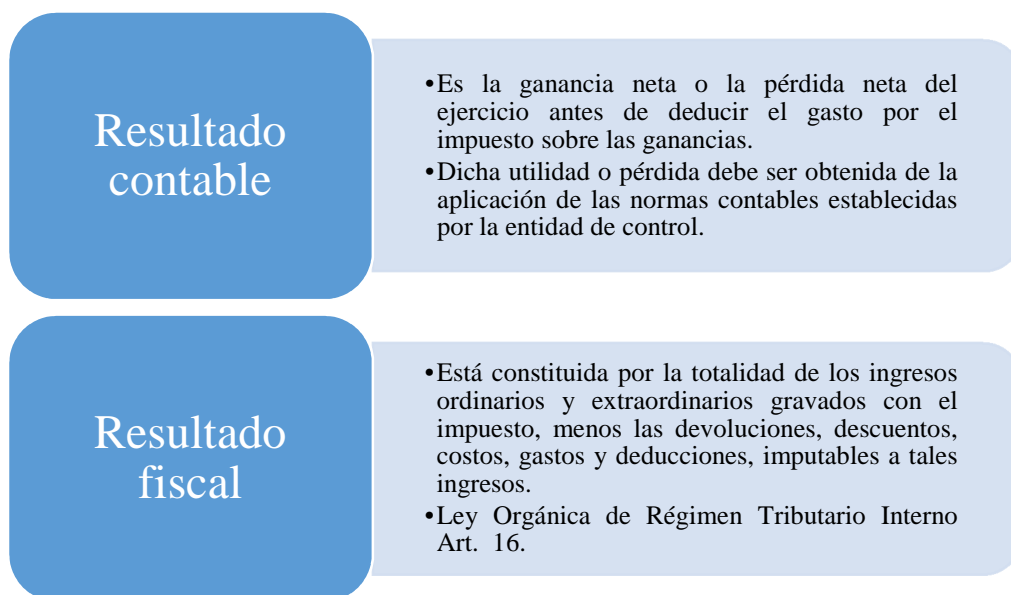
Este tema del impuesto diferido ha causado mucha confusión en la actualidad, ya que muchas veces se lo calcula, sin embargo no se conoce su verdadera esencia, por lo cual deriva en cálculos erróneos. Es por esto que dentro del asesoramiento tributario, incluiremos su análisis.

El impuesto diferido no es otra cosa que la diferencia generada entre lo que establece la Contabilidad bajo NIIF's y lo que establece la Normativa Tributaria para la liquidación de renta. Estas diferencias que se generan constituyen diferencias permanentes y diferencias temporales, las cuales se detallan más adelante.

El impuesto diferido comprende la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) No. 12, la cual nos habla sobre el impuesto a las ganancias, en el que se menciona la existencia de dos tipos de impuestos: el impuesto a la renta corriente, el cual ya lo conocemos, y el impuesto diferido, el cual vamos a analizarlo.

Para iniciar con el análisis del impuesto diferido, es importante comprender la diferencia entre resultado contable, y resultado fiscal; a continuación se muestra su diferencia:

Gráfico N° 5: Diferencia entre resultado contable Vs. resultado fiscal

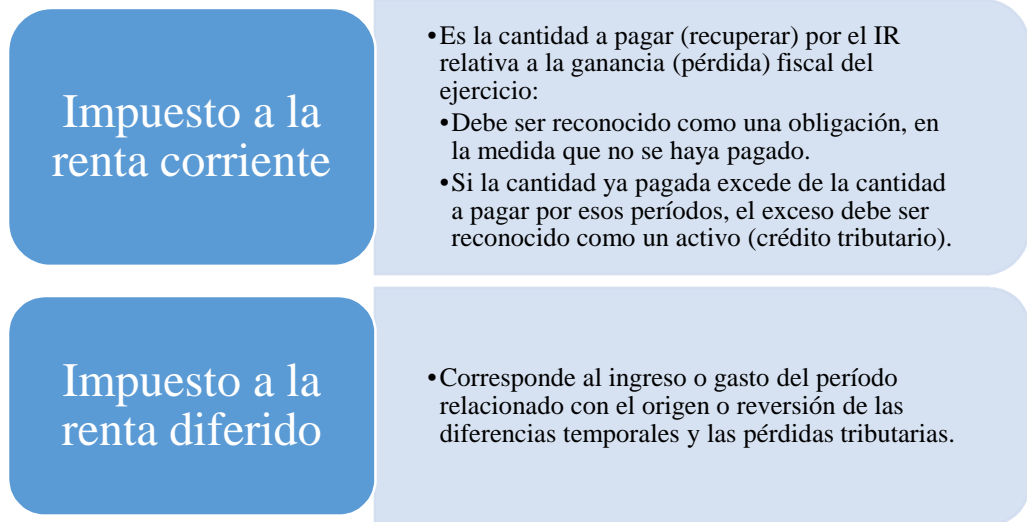


Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

De igual manera, como lo establece la NIC 12, el impuesto a la renta corriente y el impuesto a la renta diferido constituyen:

Gráfico N° 6: Diferencia entre impuesto a la renta corriente Vs. diferido

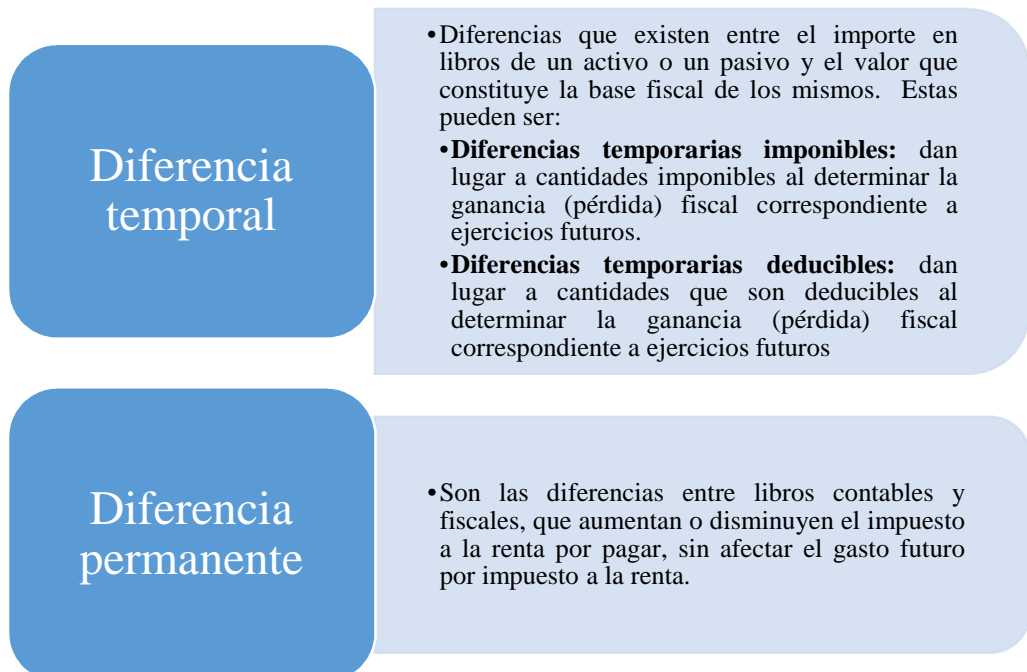


Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Como lo mencionamos al inicio, las diferencias que se generan entre la base contable y la base fiscal, generan diferencias temporales y permanentes, las cuales se explican a continuación:

Gráfico N° 7: Comparación entre diferencia temporal Vs. permanente



Fuente: Investigación realizada.

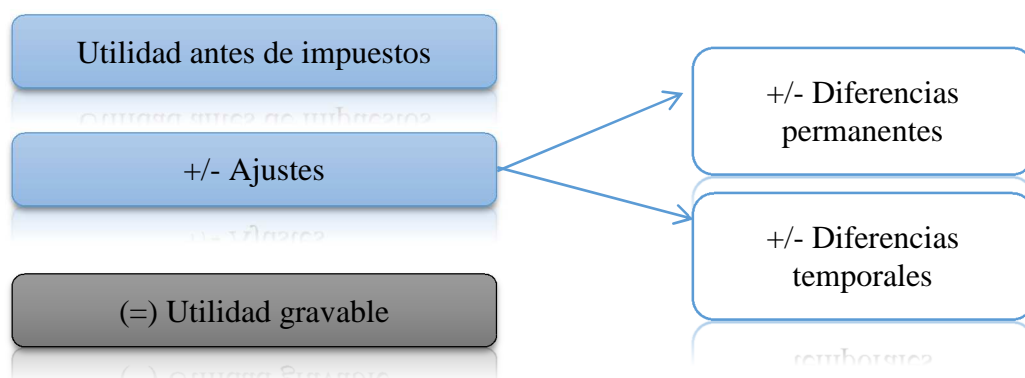
Elaborado por: Joffre Porras.

Para el análisis del impuesto diferido únicamente se deberá analizar las diferencias temporales, ya que en un futuro podrán generarme un activo por impuesto diferido, o a su vez un pasivo por impuesto diferido.

Medición del impuesto diferido

El impuesto diferido se lo establece de la siguiente manera:

Gráfico N° 8: Medición impuesto diferido



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Procedemos analizar las diferencias temporarias, las cuales nos servirán para el cálculo del impuesto diferido. Es muy importante comprender cuándo se genera un activo por impuesto diferido, y cuándo se genera un pasivo por impuesto diferido:

Cuadro N° 8: Comparación entre activo por impuesto diferido Vs. pasivo por impuesto diferido

<u>Tipo de diferencia temporaria</u>	<u>Efecto</u>	<u>Base contable Vs. base fiscal</u>	<u>Registro contable</u>
Gravable	Su reversión aumentará la utilidad gravable	Activo Contable > Activo Fiscal Pasivo Contable < Pasivo Fiscal	Mayor gasto por impuesto sobre la renta en el ejercicio actual: Gasto Imp. Rta. Pasivo x Imp. Dif.
Deducible	Su reversión reducirá la utilidad gravable	Activo Contable < Activo Fiscal Pasivo Contable > Pasivo Fiscal	Menor gasto por impuesto sobre la renta en el ejercicio actual: Activo x Imp. Dif. Gasto Imp. Rta.

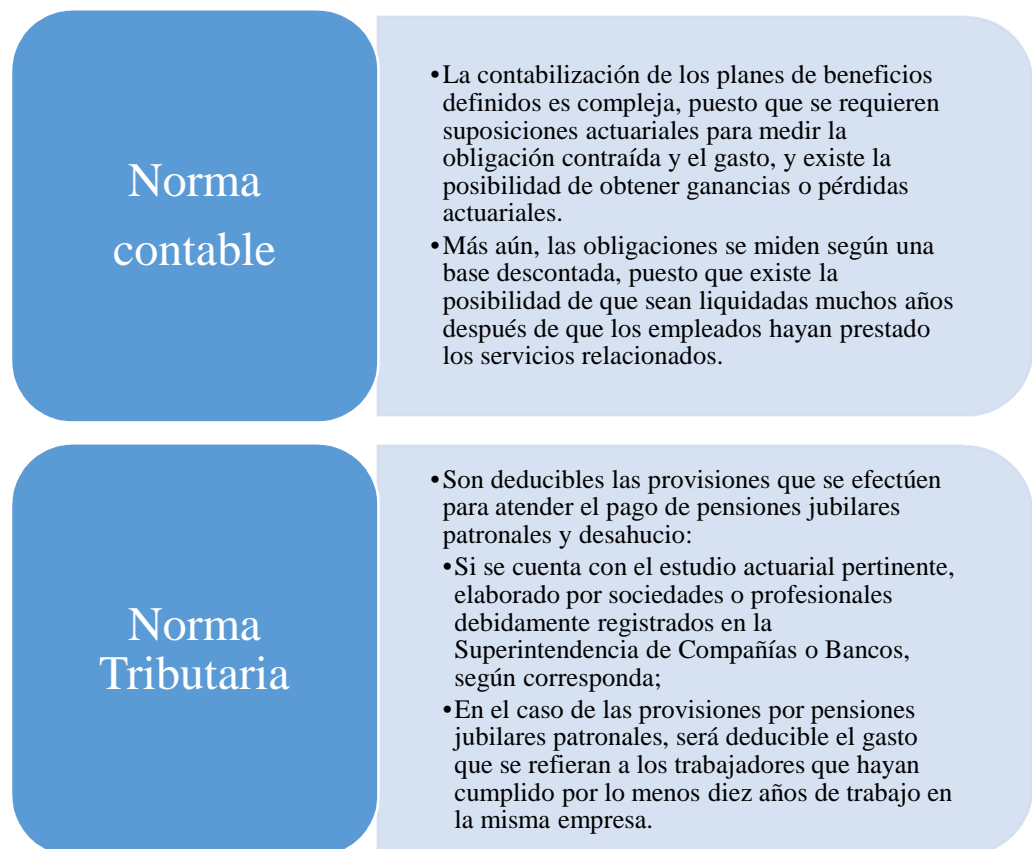
Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

A continuación mencionaremos un ejemplo, que permita comprender de mejor manera el tema del impuesto diferido:

El ejemplo más claro que podemos mencionar es el beneficio a los empleados conocido como jubilación patronal. Tal como se ha citado, el impuesto diferido se genera por la diferencia existente entre lo que menciona la norma contable y la norma tributaria; por lo tanto, en primer lugar procederemos a analizar lo que nos menciona cada una, con respecto a la jubilación patronal:

Gráfico N° 9: Ejemplo impuesto diferido



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Una vez que se ha revisado lo que nos menciona la norma contable y la norma tributaria, se puede llegar a la conclusión de que el impuesto diferido se genera de la siguiente manera:

En primera instancia la provisión para jubilación patronal de empleados con menos de 10 años de tiempo de servicio constituye un gasto no deducible para la pequeña empresa.

Por otro lado, en los períodos en que los trabajadores cumplan más de 10 años de tiempo de servicio, la provisión acumulada hasta el año anterior constituirá una deducción adicional para la pequeña empresa.

Por lo tanto, como podemos darnos cuenta, si bien es cierto la provisión que realice para mis empleados con menos de 10 años de tiempo de servicio constituye un gasto no deducible, más adelante cuando dichos trabajadores superen los 10 años de tiempo de servicio podre tener una deducción adicional al momento de liquidar el impuesto a la renta, es por esto que se deberá registrar un activo por impuesto diferido, ya que en un futuro podre tomarme una deducción adicional.

Presentación en los estados financieros

Los activos y pasivos por impuestos diferidos se presentan en los estados financieros como activos, en el caso de activo por impuesto diferido, y como pasivos no corrientes, en el caso de pasivo por impuesto diferido.

2.5 OTROS IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES APLICABLES A PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL

Adicional a las obligaciones tributarias que hemos analizado, existen otros impuestos conocidos como seccionales, los cuales procederemos analizarlos a continuación:

El Artículo 490 del Código Orgánico de Organización Territorial (COOTAD) nos menciona: “Los impuestos municipales o metropolitanos son de exclusiva financiación de dichos gobiernos autónomos descentralizados o de coparticipación. Estos impuestos son de carácter general y particular:

Generales: los que se han creado para todos los municipios o distritos metropolitanos de la República o pueden ser aplicados por todos ellos.

Particulares: los que se han creado solo en beneficio de uno o más municipios o distritos metropolitanos, o los que se han facultado crear en algunos de ellos” (Código Orgánico de Organización Territorial)

Dentro del Artículo No. 491 se menciona las clases de impuestos municipales:

- El impuesto sobre la propiedad urbana.
- El impuesto sobre la propiedad rural.
- El impuesto de alcabalas.
- El impuesto sobre los vehículos.
- El impuesto de matrículas y patentes.
- El impuesto a los espectáculos públicos.
- El impuesto a las utilidades en la transferencia de predios urbanos y plusvalía de los mismos.
- El impuesto del 1.5 por mil sobre los activos totales. (Código Orgánico de Organización Territorial)

A continuación procederemos analizar aquellos impuestos aplicables a las pequeñas empresas del sector comercial.

Impuesto predial

- Sujetos del impuesto:

Son sujetos pasivos de este impuesto los propietarios de predios ubicados dentro de los límites de las zonas urbanas, quienes pagarán un impuesto anual, cuyo sujeto activo es la municipalidad o distrito metropolitano respectivo, en la forma establecida por la ley. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Base imponible

Al valor de la propiedad urbana se aplicará un porcentaje que oscilará entre un mínimo de cero punto veinticinco por mil (0,25 ‰) y un máximo del cinco por mil (5 ‰) que será fijado mediante ordenanza por cada concejo municipal. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Exenciones

Están exentas del pago de los impuestos a que se refiere la presente sección las siguientes propiedades:

- a) Los predios unifamiliares urbano-marginales con avalúos de hasta veinticinco remuneraciones básicas unificadas del trabajador en general;

- b) Los predios de propiedad del Estado y demás entidades del sector público;
- c) Los predios que pertenecen a las instituciones de beneficencia o asistencia social de carácter particular, siempre que sean personas jurídicas y los edificios y sus rentas estén destinados, exclusivamente a estas funciones. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Pago del impuesto

El impuesto deberá pagarse en el curso del respectivo año, sin necesidad de que la tesorería notifique esta obligación. Los pagos podrán efectuarse desde el primero de enero de cada año, aun cuando no se hubiere emitido el catastro.

En este caso, se realizará el pago en base al catastro del año anterior y se entregará al contribuyente un recibo provisional. El vencimiento del pago será el 31 de diciembre de cada año. (Código Orgánico de Organización Territorial)

Patentes municipales

- Sujetos del impuesto:

Están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago anual del impuesto de que trata el artículo anterior, las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente

actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.
(Código Orgánico de Organización Territorial)

- Objeto del impuesto

Las personas naturales y jurídicas que quieran ejercer una actividad comercial, industrial, financiera, inmobiliaria y profesional en la jurisdicción municipal o metropolitana deben obtener una patente anual. (Código Orgánico de Organización Territorial).

- Hecho generador

Realización de cualquier actividad económica dentro de un cantón.

- Base imponible

La base imponible de la patente municipal constituye el patrimonio neto, entendiéndose como tal, a diferencia entre el total de activos y el total de pasivos que corresponden al ejercicio inmediatamente anterior. (según declaración de Impuesto a la Renta)

Una vez establecida la base imponible, la patente se calculará en base a la siguiente tabla:

Cuadro N° 9: Tabla para el cálculo de la patente

Tabla para el cálculo de la Patente			
Base imponible		Tarifa	
Desde	Hasta	Sobre fracción básica	Sobre fracción excedente
-	10,000.00	-	1.00%
10,000.00	20,000.00	100.00	1.20%
20,000.00	30,000.00	220.00	1.40%
30,000.00	40,000.00	360.00	1.60%
40,000.00	50,000.00	520.00	1.80%
50,000.00	en adelante	700.00	2.00%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

En ningún caso la cuota del impuesto a la patente superará los límites previstos en función de rangos en la siguiente tabla

Cuadro N° 10: Límites previstos para el cálculo de la patente

Rangos de patrimonio		Techo
250.000,01	750.000,00	5,000.00
750.000,01	1.000.000,00	6,000.00
1.000.000,01	1.500.000,00	7,000.00
1.500.000,01	2.000.000,00	8,000.00
2.000.000,01	3.500.000,00	10,000.00
3.500.000,01	6.000.000,00	15,000.00
6.000.000,01	10.000.000,00	20,000.00
10.000.000,01	En adelante	25,000.00 (Código Orgánico de Organización Territorial)

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Es importante mencionar que dicha tabla corresponde al Distrito Metropolitano de Quito, por lo que la información varía según ciudad o cantón.

- Reducción del Impuesto.

El impuesto se reducirá a la mitad, y hasta la tercera parte, si se demostrase un descenso en la utilidad de más del 50% en relación con el promedio obtenido en los 3 años inmediatos anteriores. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Exención.

Están exentos del impuesto únicamente los artesanos calificados como tales por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Impuesto de patentes como requisito.

El SRI previo a otorgar el RUC exigirá el pago del impuesto a la patente municipal. (Código Orgánico de Organización Territorial)

Impuesto del 1.5 por mil sobre los activos totales

- Sujeto activo

Son sujetos activos de este impuesto las municipalidades y distritos metropolitanos en donde tenga domicilio o sucursales los comerciantes, industriales, financieros, así como los que ejerzan cualquier actividad de orden económico. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Sujeto pasivo

Son sujetos pasivos del impuesto del 1.5 por mil sobre los activos totales, las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal, que ejerzan permanentemente actividades económicas y que estén obligados a llevar contabilidad. (Código Orgánico de Organización Territorial)

- Plazos para el pago

El impuesto del 1.5 por mil corresponderá al activo total del año calendario anterior y el período financiero correrá del 1 de enero al 31 de diciembre. Este impuesto se pagará hasta 30 días después de la fecha límite establecida para la declaración del impuesto a la renta.

- Tarifa

La tarifa de esta contribución es determinada en base al monto de los activos reales que constan en los estados financieros presentados el año inmediatamente anterior, multiplicado por la tasa que para el efecto deberá ser establecida cada año y que no excederá del 0,93% sobre el patrimonio. (Código Orgánico de Organización Territorial)

En fin, podemos darnos cuenta que existen varios tributos a los que se encuentra sujeta una pequeña empresa del sector comercial, es por esto que resulta tan importante el

conocer los mismos, ya que en el caso de incumplir con ellos, la pequeña empresa incurrirá en intereses, multas y sanciones, lo cual no resulta nada beneficioso.

3 ASESORAMIENTO FINANCIERO

Una vez analizados los dos pilares fundamentales de todo negocio, se procederá a realizar un análisis del tercer pilar, el que permitirá tomar una gran parte de las decisiones.

La parte financiera permite crear proyecciones, las que permitirán anticiparse a cualquier riesgo existente que pueda sacar del mercado a la pequeña empresa del sector comercial, así como la creación de nuevas estrategias que contribuyan a mejorar la rentabilidad de la pequeña empresa, enfocándose en los puntos débiles, los cuales requerirán de principal atención.

3.1 ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL

Una vez que la Contabilidad sea la encargada de presentar los estados financieros, la parte financiera será la que nos permita realizar un mayor análisis e interpretación de los mismos. A continuación se muestra las dos herramientas del análisis financiero, denominadas, análisis horizontal y vertical, las que nos permitirán determinar el peso proporcional (en porcentaje) que tiene cada cuenta dentro del estado financiero analizado.

3.1.1 Análisis vertical

Para Estupiñán R.

El análisis vertical consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas del estado financiero, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio para el estado de situación financiera, o sobre el total de ventas para el estado de resultados integral, permitiendo al análisis financiero las siguientes apreciaciones objetivas:

- Visión panorámica de la estructura del estado financiero, la cual puede compararse con la situación del sector económico donde se desenvuelve o, a falta de información, con la de una empresa conocida que sea el reto de superación.
- Muestra la relevancia de cuentas o grupo de cuentas dentro del estado. Si el analista, lector o asesor conoce bien la empresa, puede mostrar las relaciones de inversión y financiamiento entre activos y pasivos que han generado las decisiones financieras.
- Permite plantear nuevas políticas de racionalización de costos, gastos y precios de financiamiento.
- Permite seleccionar la estructura óptima, sobre la cual exista la mayor rentabilidad y que sirva como medio de control, para obtener el máximo rendimiento.

A continuación se muestra un ejemplo de análisis vertical realizado tanto a un estado de situación financiera, como a un estado de resultados integral, correspondientes a la pequeña empresa “Comercial S.A.”

Cuadro N° 11: Estado de situación financiera**COMERCIAL S.A.****01 enero XX - 31 diciembre XX**

ACTIVOS	Valor US\$	Análisis vertical
Caja chica	1,450	3%
Bancos	14,200	28%
Cuentas por cobrar	5,300	11%
Inventarios	18,300	36%
Propiedad, planta y equipo	10,200	20%
Crédito tributario	780	2%
Total activos	50,230	100%
PASIVOS		
Cuentas por pagar	4,700	15%
Documentos por pagar	5,060	16%
Hipoteca por pagar	16,000	50%
Impuestos por pagar	6,292	20%
Total pasivos	32,052	100%
PATRIMONIO		
Capital	5,000	28%
Reservas	500	3%
Resultados acumulados	300	2%
Resultado del período	12,378	68%
Total patrimonio	18,178	100%
Total pasivos + patrimonio	50,230	

Fuente: Investigación realizada.**Elaborado por:** Joffre Porras.

Cuadro N° 12: Estado de resultados integral**COMERCIAL S.A.****01 enero XX - 31 diciembre XX**

INGRESOS	Valor US\$	Análisis vertical
Ventas	68,700	109%
Devoluciones	(2,300)	(4%)
Descuentos	(3,450)	(5%)
Ventas netas	62,950	100%
Costo de ventas	(32,450)	(52%)
Utilidad bruta en ventas	30,500	48%
GASTOS		
Gastos de administración	4,530	7%
Gastos de ventas	7,300	12%
Total gastos	11,830	19%
Utilidad antes de impuestos	18,670	30%
Participación laboral	2,801	4%
Impuesto a la renta	3,491	6%
Utilidad del período	12,378	20%

Fuente: Investigación realizada.**Elaborado por:** Joffre Porras.

Una vez que se ha realizado el análisis vertical, ya se podría obtener algunos indicios de cómo se encuentra marchando la compañía.

Por el lado de los activos, se puede evidenciar que la mayor parte corresponde a “Inventarios” la cual representa un 36% del total de mis activos. Al ser una empresa comercial tendría sentido el hecho de tener un alto inventario, el que me permita cumplir con la demanda del mercado; sin embargo, sería importante revisar la rotación del mismo, la cual la analizaremos más adelante con el análisis de índices financieros.

En cuanto a los pasivos, podemos darnos cuenta que la mayor parte se encuentra representada por “Hipotecas por pagar” con un 50%. Resulta importante analizar que parte de los activos se encuentran financiados a través de esta hipoteca, para conocer si fue correcta la contratación de la misma, y si esta genera utilidad para la pequeña empresa.

Por la parte del patrimonio tenemos que el “Capital” se encuentra representando una gran parte del patrimonio total, lo cual resulta normal. Adicionalmente se puede evidenciar que existió una buena rentabilidad para la pequeña empresa, ya que el “Resultado del período” representa un 68% del patrimonio; sin embargo, sería importante realizar un análisis de forma más detallada. Dicho análisis se podrá realizar más adelante, con la elaboración de un análisis horizontal y la utilización de índices financieros.

El análisis vertical efectuado al estado de resultados integral permite ver el porcentaje de cada partida con respecto a las ventas netas. Se puede notar que la partida con mayor porcentaje corresponde al costo de ventas con un 52%.

- Análisis horizontal

Estupiñán R. nos menciona: “El análisis de estructura horizontal plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la empresa.

El análisis horizontal, debe centrarse en los cambios extraordinarios o significativos de cada una de las cuenta. Los cambios se pueden registrar en

valores absolutos y valores relativos, los primeros se hallan por la diferencia de un año base y el inmediato anterior y los segundos por la relación porcentual del año base con el de comparación”

El análisis horizontal nos muestra los siguientes resultados:

- Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero, de un período a otro.
- En términos porcentuales, halla el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta o grupo de cuenta, que se conoce como la tendencia generalizada de las cuentas sin pretender que sea ideal.
- Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas.
- Muestra las variaciones de las estructuras financieras modificadas por los agentes económicos externo; se deben explicar las causas y los efectos de los resultados, tales como la inflación en los costos, la recesión por disminución en las ventas.” (Estupiñan , 2006)

A continuación se muestra un ejemplo de análisis horizontal, en el que se podrá evidenciar la variación que ha tenido cada una de las cuentas con respecto al año anterior. Dicho análisis permitirá conocer la variación de forma absoluta (diferencia de un año a otro) y la variación de forma relativa (relación porcentual de un año a otro):

Cuadro N° 13: Estado de situación financiera**COMERCIAL S.A.****01 enero XX - 31 diciembre XX**

ACTIVOS	Año 1	Año 2	Análisis horizontal	
	Valor	Valor	Variación	Variación
	US\$	US\$	absoluta	relativa
Caja chica	1,280	1,450	(170)	13%
Bancos	10,750	14,200	(3,450)	32%
Cuentas por cobrar	3,280	5,300	(2,020)	62%
Inventarios	16,340	18,300	(1,960)	12%
Propiedad, planta y equipo	8,675	10,200	(1,525)	18%
Crédito tributario	475	780	(305)	64%
Total activos	40,800	50,230	(9,430)	23%
PASIVOS				
Cuentas por pagar	2,300	4,700	2,400	104%
Documentos por pagar	3,900	5,060	1,160	30%
Hipoteca por pagar	17,200	16,000	(1,200)	(7%)
Impuestos por pagar	3,876	6,292	2,416	62%
Total pasivos	27,276	32,052	4,776	18%
PATRIMONIO				
Capital	5,000	5,000	-	0%
Reservas	600	500	(100)	(17%)
Resultados acumulados	300	300	-	0%
Resultado del período	7,625	12,378	4,754	62%
Total patrimonio	13,525	18,178	4,654	34%
Total pasivos + patrimonio	40,800	50,230		

Fuente: Investigación realizada.**Elaborado por:** Joffre Porras.

Cuadro N° 14: Estado de resultados integral**COMERCIAL S.A.****01 enero XX - 31 diciembre XX**

INGRESOS	Año 1	Año 2	Análisis horizontal	
	Valor	Valor	Variación	Variación
	US\$	US\$	absoluta	relativa
Ventas	52,300	68,700	16,400	31%
Devoluciones	(4,700)	(2,300)	2,400	(51%)
Descuentos	(2,200)	(3,450)	(1,250)	57%
Ventas netas	45,400	62,950	17,550	39%
Costo de ventas	(24,360)	(32,450)	(8,090)	33%
Utilidad bruta en ventas	21,040	30,500	9,460	45%
GASTOS				
Gastos de administración	3,240	4,530	1,290	40%
Gastos de ventas	6,300	7,300	1,000	16%
Total gastos	9,540	11,830	2,290	24%
Utilidad antes de impuestos	11,500	18,670	7,170	62%
Participación laboral	1,725	2,801	1,076	62%
Impuesto a la renta	2,151	3,491	1,341	62%
Utilidad del período	7,625	12,378	4,754	62%

Fuente: Investigación realizada.**Elaborado por:** Joffre Porras.

En el presente análisis se ha podido observar la variación de las cuentas de un período a otro, es decir, se puede evidenciar si se ha presentado un incremento o un decremento en cada una de ellas. Mediante este análisis ya se podría tener algunas conclusiones.

Se puede notar que por el lado del activo la cuenta “Bancos” ha tenido un incremento de 32%, lo cual resulta positivo ya que esto es un indicio de que la pequeña empresa

cuenta con mayor liquidez; no obstante, esto se lo podrá confirmar más adelante, con el análisis del flujo de efectivo. Por otro lado, se tiene un incremento del 62% en “Cuentas por cobrar”, esto podría significar que existieron mayores ventas; no obstante, esto se lo podrá confirmar más adelante con la aplicación de índices financieros.

Con respecto a los pasivos, podemos notar que las “Cuentas por pagar” presentan un incremento de 104%, sería importante revisar si la razón de endeudamiento genera valor a la pequeña empresa.

En cuanto al patrimonio se puede evidenciar un crecimiento en el “Resultado del período” de 62%, esto demuestra que la pequeña empresa se encuentra creciendo ya que la utilidad ha tenido un buen incremento con relación al año anterior.

Como se ha podido notar en los presentes ejemplos, tanto el análisis vertical como el análisis horizontal, permiten dar una interpretación a los estados financieros. Es importante mencionar que se podría tener varios criterios acerca de los presentes análisis, ya que no existe una regla general que establezca si es correcto tener un incremento o un decremento en cada una de las cuentas, sin embargo a través de dichos análisis se puede obtener una guía de la situación actual de la pequeña empresa, es decir que se puede tener pautas de situaciones tanto positivas, así como negativas.

Mediante el análisis horizontal efectuado al estado de resultados integral se puede notar un incremento en ventas del 31%, de igual manera al incrementarse las ventas se puede evidenciar un incremento en costos y gastos lo cual resulta normal. Sería importante analizar que costos y gastos son aquellos que presentan mayor crecimiento,

con el objetivo de poder reducirlos y optimizar los recursos de la pequeña empresa, a fin de generar mayor utilidad al cierre del período.

3.2 ANÁLISIS DE ÍNDICES FINANCIEROS

Si bien es cierto tanto el análisis vertical, como el análisis horizontal nos brindan pautas acerca de la variación de cada una de las cuentas de los estados financieros; existen varias herramientas denominadas “Índices financieros” las cuales permitirán confirmar si efectivamente las variaciones tanto crecientes como decrecientes, representan un escenario positivo o negativo para la pequeña empresa.

Los índices financieros podrían definirse como indicadores, o a su vez como señaladores. No existe un número mágico –óptimo- para cada índice. Los índices nos dan tendencias, o un número para comparar con otro. Además, cada empresa tendrá índices distintos, dependiendo del sector o segmento al que se dirija. (Duarte, 2005).

Sin duda que estás herramientas tan valiosas como son los índices financieros, son las que permitirán tomar una gran cantidad de decisiones dentro de toda empresa.

Es importante mencionar que existen una gran cantidad de índices financieros; sin embargo, la presente tesis se encuentra enfocada en pequeñas empresas del sector comercial, por lo cual analizaremos los índices de mayor utilidad y aplicación.

El primer índice y quizá uno de los más importantes es el de rentabilidad.

Briseño, H. menciona: “La utilidad, muchas veces no es suficiente para poder determinar si un negocio es rentable.

Si un niño compra 20 dulces a US\$1 cada uno y los vende a US\$2 cada uno, obtendrá una utilidad de US\$20. En este caso se podría decir que el negocio es rentable porque el niño invirtió US\$20 y tuvo ingresos por US\$40, generando así una utilidad que es 100% su capital.

Pero si existe una empresa que tiene US\$1,000 de utilidad cuando su capital es de US\$10,000,000 nos damos cuenta que su utilidad es, a diferencia de la del negocio del niño, porcentualmente muy pequeña con respecto a su capital, por lo que concluimos que la empresa no es muy rentable.

Por eso, es necesario comparar la utilidad de las empresas con otras cuentas relacionadas, como lo puede ser el capital, los activos y las ventas”

Margen neto, bruto y de operación

Así como la utilidad no es suficiente para determinar si un negocio es rentable, tampoco el nivel de ventas lo es por sí solo, ya que una empresa puede vender mucho y aun así tener pérdidas por el mal manejo de costos o por falta de liquidez.

Unos indicadores que me dan información valiosa para determinar si mis ventas están generando utilidad son: margen bruto, margen de operación y margen neto.

La fórmula para obtenerlos es muy sencilla, simplemente se divide la utilidad neta o la utilidad de operación o la utilidad bruta entre las ventas y se multiplica por 100.

Por ejemplo, si las ventas son US\$10,000 y la utilidad bruta es US\$3,000, la utilidad de operación US\$2,000 y la utilidad neta US\$1,000, mis márgenes serán los siguientes:

$$\text{Margen bruto} = \left(\frac{3,000}{10,000} \right) * 100$$

$$\text{Margen de operación} = \left(\frac{2,000}{10,000} \right) * 100$$

$$\text{Margen neto} = \left(\frac{1,000}{10,000} \right) * 100$$

Leer estos resultados es muy sencillo, podemos decir que por cada dólar que la empresa vende genera 10 centavos de utilidad neta, o que el 10% de las ventas es utilidad neta.

Lo mismo podemos concluir del margen bruto y del margen de operación, solo cambiando los porcentajes.

Casi siempre el margen bruto es mayor al margen de operación y este, a su vez, es mayor al margen neto. Esto se da porque la utilidad de operación es menor a la utilidad bruta por los gastos de operación, y la utilidad neta es menor a la utilidad de operación por los gastos financieros y los impuestos.

Pero esto no es una regla, no siempre es así, porque pueden existir casos, y los hay, de que una empresa no tenga utilidad de operación o, incluso, tenga pérdida operativa y genere como resultado una utilidad neta. Esto pasa en empresas que no tienen muy

buena operación y obtienen su utilidad por productos financieros u otros ingresos”
(Briseño, 2006)

El siguiente índice a ser analizado es el Rendimiento sobre Activos (ROA)

Para Briseño, H. (2006):

La rentabilidad sobre activos es un indicador que me ayuda a determinar si los activos son eficientes para generar utilidad.

La fórmula es muy sencilla:

$$ROA = \left(\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos totales}} \right) * 100$$

Ejemplo: Utilidad neta = US\$1,000 y activos totales = US\$10,000

$$ROA = \left(\frac{1,000}{10,000} \right) * 100$$

$$ROA = 10\%$$

Significa que el 10% de los activos es utilidad, o que por cada dólar que tenemos en los activos, 10 centavos son utilidad.

Para tener un ROA mayor, la empresa debe tener más utilidad o menos activos, por eso es importante no tener activos ociosos y vender los que no sean necesarios para la operación.

Rendimiento sobre Capital (ROE)

Briseño, H. afirma:

La rentabilidad sobre capital es uno de los más importantes indicadores para tomar decisiones y evaluar la rentabilidad de un negocio.

Su fórmula es muy sencilla:

$$ROE = \left(\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital}} \right) * 100$$

Ejemplo: Utilidad neta = US\$1,000 y capital = US\$5,000

$$ROE = \left(\frac{1,000}{5,000} \right) * 100$$

$$ROE = 20\%$$

Esto se interpreta de la siguiente manera: de cada dólar que hay de capital, 20 centavos es utilidad, o el 20% de capital es utilidad.

Es importante tomar en cuenta que las empresas para obtener sus activos tienen dos opciones:

- 1 Pedir dinero a los accionistas (incrementar el capital);
- 2 Aumentar su pasivo (pedir préstamos a acreedores).

Mientras más apalancada esté una empresa, mayor será su ROE, porque una empresa muy apalancada construye su activo con mucho pasivo y poco capital. Al ser el capital tan pequeño, tendremos mayor utilidad dividida entre una base menor, lo cual hace que la rentabilidad de la inversión de los accionistas sea mayor. Este nivel de pasivo/capital debe ser evaluado por el financiero, porque a mayor rentabilidad habrá mayor riesgo”

Análisis de solvencia

Estupiñán, R. menciona: “Los análisis de solvencia se concentran en la capacidad de una empresa para pagar o cubrir de otra manera sus pasivos circulantes o a corto plazo y no circulantes o corrientes y se evalúan analizando las relaciones del estado de resultados integral, utilizando los análisis principales siguientes:

- Análisis de posición actual

Para que sea útil la evaluación de solvencia, una razón u otra medición financiera debe relacionarse con la capacidad de una empresa para pagar o cubrir de otra manera sus pasivos. Utilizar estas mediciones para evaluar la capacidad de una empresa para pagar sus pasivos circulantes o a corto plazo se llama (análisis de posición actual).

Este análisis resulta de especial interés para los acreedores a corto plazo.

Un análisis de la posición actual de una empresa normalmente incluye la determinación del capital de trabajo (valores absolutos), la razón del capital de trabajo y la de la prueba ácida. Las razones de capital de trabajo y la ácida son más útiles cuando se analizan juntas y se comparan con períodos anteriores y con otras empresas del sector.

Capital de trabajo en valores absolutos: El capital de trabajo de una empresa se establece de su estado de situación financiera en un período determinado restando el

activo corriente o circulante de una empresa menos el pasivo corriente o circulante. El capital de trabajo se usa frecuentemente para evaluar la capacidad de una empresa para pagar deudas en proceso de vencimiento no superior a un año o el monto de recursos que la empresa tiene destinado a cubrir pagos requeridos para su operación.

Se recomienda que la comparación sea efectuada mensualmente y las bajas de su capital de trabajo sean estudiadas inmediatamente para evitar sorpresas ingratas de iliquidez e incumplimiento de sus obligaciones inmediatas.

Cuando se efectúen comparaciones de capital de trabajo con otras empresas del mismo sector, debe tenerse en cuenta el tamaño de las mismas, ya que no se puede comparar una empresa que requiere US\$5 millones de capital de trabajo con otra que siendo aparentemente similares necesita US\$500 millones como mínimo de capital de trabajo.

$$\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente} = \text{capital de trabajo}$$

Cuadro N° 15: Capital de trabajo

Nombre de las cuentas	Año 3	Año 2	Año 1
Activo corriente o circulante	7,061,757	7,305,551	6,845,056
Pasivo corriente o circulante	1,136,380	2,925,246	1,145,883
Capital de trabajo (AC-PC=CT)	5,925,377	4,380,305	5,699,173

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Diagnóstico: Desmejoró en el año 2 y mejoró en el año 3, en valores absolutos su capacidad para pagar pasivos de corto plazo es muy buena, es una empresa con su capital de trabajo suficiente.

Algunos aspectos a nivel macro a tomar en cuenta relacionados con las variaciones de capital de trabajo:

El capital de trabajo se aumenta principalmente por:

- Aumento en los activos corrientes y estabilidad en los pasivos corrientes.
- Disminución de los pasivos corrientes y estabilidad en los activos corrientes.
- El capital de trabajo se disminuye principalmente por:
 - Aumento de los pasivos corrientes y estabilidad en los activos corrientes.
 - Disminución de los activos corrientes y estabilidad en los pasivos corrientes.

Razón de capital de trabajo: Otro medio para expresar la relación entre activos corrientes o circulantes y pasivos corrientes o circulantes es la razón de capital de trabajo o llamada por otros (razón de circulante). La razón se calcula al dividir el total de activos circulantes entre el total de pasivos circulantes.

Esta razón es un indicador más confiable de la solvencia que nos mostraría en valores absolutos el capital de trabajo, ya que por medio de razones se podría comparar más fiablemente con otras empresas similares y bajo estándares normales del sector comercial, se dice que lo ideal para que una empresa pueda pagar oportunamente sus compromisos es tener por cada dólar que se debe en el pasivo corriente dos dólares en el activo corriente.

No obstante, para efectos de análisis, la razón del capital de trabajo no es del todo confiable porque: 1) un buen capital de trabajo no es augurio de rentabilidad, al contrario pueden existir fondos ociosos que podrían estar siendo utilizados en la producción necesaria de desarrollo; 2) su capital de trabajo podría estar representado en bienes que se representan en el estado de situación financiera como de corto plazo o corrientes y no son convertibles en efectivo rápidamente como pueden ser los inventarios obsoletos, dañados o de lento movimiento o la incobrabilidad de la cartera de clientes u otros deudores o la poca rotación de estos dos rubros.

$$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}} = \text{Razón capital de trabajo}$$

Cuadro N° 16: Razón de Capital de Trabajo

Nombre de las cuentas	Año 3	Año 2	Año 1
Activo corriente o circulante	7,061,757	7,305,551	6,845,056
Pasivo corriente o circulante	1,136,380	2,925,246	1,145,883
Razón del capital de trabajo (AC-PC=CT)	6.21	2.50	5.97

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Diagnóstico: Como razón de capital de trabajo se observa una desmejora apreciable en el año 2, en valores absolutos no se aprecia la importancia de la desmejora del año 2 debido al aumento de endeudamiento a corto plazo, cuya situación fue solucionada al convertir en el año 3 ese endeudamiento a largo plazo.

Razón ácida: Teniendo en cuenta que los inventarios son el rubro que más se demora en convertirse en efectivo, se estableció una medida más estricta que la razón del capital de trabajo, la cual se denomina la “razón ácida”, en la cual el activo corriente

o circulante se le restan los inventarios, considerándose este indicador que determina la capacidad inmediata para pagar las deudas de corto plazo más estrictamente, es decir sin depender de la realización o venta de sus inventarios, o en otras palabras, la prueba ácida demuestra la capacidad inmediata que tiene la empresa para pagar sus pasivos corrientes.

En las empresas comerciales este medidor es fundamental para determinar su liquidez. En las empresas comerciales esta prueba normalmente es muy débil por la dependencia de sus ventas en los inventarios, los cuales normalmente son altos, diferentes a las empresas industriales, cuya dependencia para generar flujos de efectivo depende más de sus activos fijos.

$$\frac{\text{Activo corriente US\$} - \text{inventarios US\$}}{\text{Pasivo corriente US\$}} = \text{Razón ácida}$$

- Análisis de cuentas por cobrar

El tamaño y la composición de las cuentas por cobrar cambian constantemente durante las operaciones de una empresa. Las ventas a crédito aumentan las cuentas por cobrar, mientras que los cobros a clientes disminuyen. Las empresas que conceden crédito a largo plazo frecuentemente tienen saldos de cuentas por cobrar mayores que las que conceden crédito a corto plazo. Los aumentos o disminuciones en el volumen de ventas también afectan el saldo de las cuentas por cobrar.

Es conveniente recaudar las cuentas por cobrar tan pronto como sea posible. El efectivo recaudado de cuentas por cobrar mejora la solvencia. Además, el efectivo generado por cobros puntuales a los clientes puede utilizarse en las operaciones para propósitos como la compra de mercancía en grandes cantidades a precios más bajos. También puede utilizarse el efectivo para pagar dividendos a los accionistas o para otros fines de inversión o financieros. El cobro oportuno reduce asimismo el riesgo de pérdida por cuentas incobrables.

- Rotación de cuentas por cobrar

La relación entre ventas a crédito y cuentas por cobrar pueden expresarse como la rotación de cuentas por cobrar. Esta razón se calcula al dividir las ventas netas a crédito entre el promedio de cuentas netas por cobrar (variación de las cuentas por cobrar de un período a otro). Es importante considerar el promedio en saldos mensuales, que consideran los cambios cíclicos en las ventas. Cuando no se dispone de esta información, puede resultar necesario utilizar el promedio del saldo de cuentas por cobrar al principio y al final del año. Si hay documentos comerciales por cobrar, además de esas cuentas, pueden combinarse ambos conceptos.

$$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Variación de cuentas por cobrar a crédito}} = \text{Rotación de cuentas por cobrar a crédito}$$

- Período promedio de cobranza

Para analizar de manera más objetiva la rotación de la cartera a crédito, la mejor medida es convertir el factor de rotación en días, para ello se divide los 365 días del año sobre el factor de rotación, resultando el período promedio de cobranza. Otra forma de calcularlo es multiplicar el promedio de las cuentas por cobrar por los 365 días del año, su resultado dividiéndolo con el total de las ventas a crédito del año.

$$\frac{365}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} = \text{Período promedio de cobranza}$$

$$\frac{\text{Variación de cuentas por cobrar a crédito} * 365}{\text{Total de las ventas a crédito del año}} = \text{Período promedio de cobranza}$$

- Análisis de inventario

Las empresas deben tener suficiente inventario disponible para satisfacer las necesidades de sus clientes y de sus operaciones. Sin embargo, al mismo tiempo una cantidad de inventario reduce la solvencia, al limitar los recursos. El exceso de inventarios aumenta gastos de seguro, impuestos sobre la propiedad, costos de almacenamiento y otros gastos, los cuales reducen aún más los recursos que podrían utilizarse en otras partes para mejorar las operaciones, así mismo, dicho exceso aumenta el riesgo de pérdidas por disminución de precio u obsolescencia del inventario.

Dos mediciones fundamentales, que le sirven a la administración para evaluar el comportamiento de sus inventarios, son: a) la rotación del inventario; y, b) los días del inventario promedio disponible.

- Rotación de inventario

La relación entre el volumen de productos vendidos (mercancía) y las mercancías en existencia se llaman rotación de inventario. Se calcula al dividir el costo de los productos vendidos del inventario. Si no se dispone de datos mensuales, pueden utilizarse el promedio de inventario principio y final del año; cuando el factor aumenta es favorable, es decir que los inventarios rotaron más veces en el año.

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Variación de inventarios}} = \text{Rotación de inventarios}$$

- Días de inventario promedio disponible o período de existencias de inventarios

Los días de inventario promedio disponible es una medida aproximada del lapso que se requiere para comprar, vender y reponer el inventario, se calcula al dividir los días del año (365) sobre el factor de rotación de inventario; o también se toma el promedio entre los inventarios del principio y final del año multiplicándolo por el total de días del año (365), el resultado se divide por el total de los costos de la mercancía vendida.

$$\frac{365}{\text{Rotación de inventarios}} = \text{Días de rotación de inventarios}$$

$$\frac{\text{Variación de inventarios} * 365}{\text{Costo de ventas}} = \text{Días de rotación de inventarios}$$

- Razón de propiedades, planta y equipo (activos fijos) con el pasivo a largo plazo o “razón de estabilidad”

Normalmente, los activos fijos se encuentran prendados con hipotecas por pagar. La razón de activos fijos entre pasivos a largo plazo es una medida de solvencia que indica que hay estabilidad en una empresa cuando por lo menos sus financiaciones de largo plazo está representada en activos fijos, ya que sus activos corrientes se financian con sus pasivos corrientes y los activos de largo plazo con pasivos a largo plazo.

$$\frac{\text{Activos fijos(netos)}}{\text{Pasivos a largo plazo}} = \text{Razón de estabilidad}$$

Este indicador también muestra la capacidad de la empresa para obtener préstamos de recursos adicionales a largo plazo.

- Análisis de proveedores

Así como se analiza la rotación de las cuentas por cobrar y los inventarios en el activo, es conveniente se analice igualmente la rotación de los pagos a los proveedores, los cuales generan pagos por intereses y sobre todo afectación a la

imagen de la empresa, que puede llevar a desconfianza de clientes. Positivamente, al pagar oportunamente puede representar la obtención de descuentos financieros

Para lograr determinar esta clase de rotación, se requiere establecer las compras del período y los saldos de la cuenta de proveedores de dos períodos, y utilizar la siguiente fórmula:”

$$\frac{\text{Compras del período}}{\text{Variación de las cuentas de proveedores}} = \text{Rotación de proveedores}$$

- Período de pagos de proveedores

Visualmente nos da una mejor idea del comportamiento de la empresa en el cumplimiento de estos pagos, convertir la rotación en días; para ello se toma los 365 días del año y se divide por el factor dad en la rotación, es decir se estructura su fórmula así. (Briseño, 2006)

$$\frac{365}{\text{Rotación de proveedores}} = \text{Período de pago en días}$$

3.3 ANÁLISIS DE PRECIOS “PUNTO DE EQUILIBRIO”

Uno de los dilemas más grandes a los que se enfrentan las pequeñas empresas del sector comercial, es el hecho de hallar un precio de venta óptimo para sus productos. Tal es el caso que muchas veces por falta de asesoramiento se sobrestima y subestima el precio de venta al público, lo cual causa resistencia por parte del cliente. Es por este

motivo que resulta tan importante el poder determinar un precio de venta adecuado, el cual permita ganar clientela y a la vez generar mayor utilidad a la pequeña empresa.

Para Estupiñán, R: “El punto de equilibrio es un punto o base donde el número de unidades producidas y vendidas genera ingresos para cubrir los costos y gastos en que se ha incurrido para la venta de la mercadería. En dicho punto la compañía no tiene pérdida ni utilidad por su operación; en la medida que las ventas superen este punto se obtendrán utilidades; si el nivel de ventas es inferior al punto de equilibrio la empresa produciría pérdidas.

Los llamados costos fijos, las variables y los ingresos operacionales por ventas son la base para el cálculo del punto de equilibrio.

Tanto los costos fijos como los costos variables se clasifican por su comportamiento frente a las fluctuaciones con el volumen:

- **Costos fijos:** permanecen constantes para un período corto.
- **Costos variables:** aumentan en forma lineal con el volumen.

Es muy importante separar los costos fijos de los variables, especialmente para calcular el punto de equilibrio y analizar las variaciones.

Análisis de volumen – utilidad

El punto de equilibrio es fundamental para establecer o modificar los precios de venta de un producto, ayudados con la aceptación del producto y el apoyo que debe dar el

mercadeo del mismo. Depende del volumen de comercialización y su aceptación en el mercado y sabiendo cuándo existe nivelación entre sus costos y sus ingresos en unidades y en dinero, se pueden planear las utilidades esperadas.

Para determinar el punto de equilibrio en unidades, se aplica la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costos fijos}}{(\text{Precio} - \text{costo variable})} = \text{Punto de equilibrio}$$

Para determinar el punto de equilibrio en dólares, se aplica la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Costos fijos}}{1 - (\text{Costo variable}/\text{precio})} = \text{Punto de equilibrio}$$

Margen de seguridad: El punto de equilibrio ayuda también a determinar el margen de seguridad, de los costos y gastos fijos y en qué momento se requieren más ingresos o ventas, ayudados con el principio de apalancamiento operativo, los cuales mostrarían en tiempos buenos ventas de más utilidades y en tiempos de ventas bajas, los gastos fijos que pueden llevar a pérdidas representativas.

El margen de seguridad indica la posible disminución en ventas que pueden ocurrir antes de que resulte una pérdida de operación, si el margen de seguridad es bajo puede presentarse aún utilidades, no obstante se bajen las ventas.

El margen de utilidad se calcula bajo la siguiente fórmula:

$$\frac{(Ventas - \text{punto de equilibrio})}{Ventas} * 100 = \text{Margen de seguridad}$$

Margen de contribución: Se expresa como razón o índice, el cual indica el porcentaje de cada dólar de venta disponible para cubrir los costos fijos y para generar el ingreso de operación. Mide además el efecto que sobre la utilidad operacional implica un incremento o una disminución en el volumen de ventas. Puede calcularse en dólares o en unidades vendidas.

Las fórmulas a utilizar para calcular el margen de contribución, son:

$$\frac{(Ventas - \text{costos variables})}{Ventas} * 100 = \text{Margen de contribución en dólares}$$

$$\frac{(\text{Precio de venta} - \text{costo variable unitario})}{\text{Precio de Venta}} * 100 = \text{Margen de contribución en unidades}$$

Apalancamiento: El punto de equilibrio ayuda a determinar el apalancamiento de una empresa, para lo cual son fundamentales los costos y gastos fijos en la empresa ya que entre mayores ventas y no incremento de sus costos y gastos fijos, ayudan a una mayor utilidad; en caso contrario, entre menos ventas menor utilidad o pérdida.

Una empresa tiene un alto grado de apalancamiento si un cambio relativamente pequeño en las ventas da por resultado un gran cambio en las utilidades. El apalancamiento de una empresa se divide en apalancamiento operativo (relaciona la

variación de las ventas con la utilidad operativa) y en apalancamiento financiero (relaciona la utilidad operativa con la utilidad por acción). La combinación de los dos da como resultado el grado de apalancamiento total de la compañía, es decir la capacidad que posee esta para multiplicar sus utilidades ante variaciones en las ventas.

Apalancamiento operativo: El uso de los costos y gastos fijos y el incremento de las ventas ayuda a obtener cambios positivos proporcionalmente mayores en los beneficios totales de una empresa. El apalancamiento operativo se logra, en período de expansión económica; con el incremento de los costos y gastos fijos se disminuyen los costos y gastos variables.

El apalancamiento operativo varía en cada nivel de comercialización porque cambia la incidencia que tienen los gastos fijos sobre el total de los gastos; se reduce conforme se incrementan las ventas de la compañía; mientras más alto sea el apalancamiento de la empresa más alto su riesgo.

El Apalancamiento Operativo de la Utilidad Bruta (AOUB) se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\frac{(Ventas - \text{costos variables})}{(Ventas - (\text{costos fijos} + \text{costos variables}))} = AOUB$$

El Apalancamiento Operativo de la Utilidad Operacional (AOUM) se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\frac{(Ventas - \text{costos y gastos variables})}{(Ventas - (\text{costos y gastos fijos} + \text{costos y gastos variables}))} = AOUM$$

Grado de apalancamiento operativo: Se define como el cambio porcentual en las utilidades operativas, o utilidades antes de intereses e impuestos que resulta de un cambio porcentual en las ventas, el cual se debe calcular con la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Unidades vendidas} * (\text{Precio de venta} - \text{costo variable unitario})}{\text{Unidades vendidas} * (\text{Precio de venta} - \text{costo variable}) - \text{costos fijos}} = \text{Grado de apalancamiento}$$

Al conocer el margen de contribución y la utilidad operacional, otra forma de calcular el apalancamiento operativo, es con la siguiente fórmula”:

$$\frac{\text{Margen de contribución}}{\text{Utilidad operacional}} = \text{Apalancamiento operativo}$$

Apalancamiento financiero: “El apalancamiento financiero indica la relación que existe entre la variación de la utilidad por acción y la utilidad operacional, es decir la relación de su pasivo externo (corto y largo plazo) con su pasivo interno (capital o patrimonio). Resulta del uso de fondos externos y por ende de la necesidad de pagar intereses, mientras más alto sea el grado de gastos por interés pagados, será mayor el grado de apalancamiento financiero y el riesgo de los dueños y accionistas será mayor, lo contrario si son bajos los intereses, el apalancamiento financiero será menor.

O dicho de otra forma, el grado de apalancamiento financiero depende de la estructura de capital, específicamente de los créditos externos de la empresa, con relación a su

patrimonio. Entre mayor sea el uso de crédito externo y por consiguiente menor sea el aporte de capital, mayor será el grado de apalancamiento financiero.

A continuación se muestra la fórmula del apalancamiento financiero” (Briseño, 2006):

$$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Utilidad antes de impuestos}} = \text{Apalancamiento financiero}$$

3.4 FLUJO DE CAJA MÉTODO DIRECTO E INDIRECTO

Al momento de realizar un análisis financiero, quizás el flujo de efectivo sea una de las mejores herramientas para conocer la situación de cualquier empresa. Muchas veces no se presta mayor atención a este estado financiero, pero sin lugar a duda que resulta de gran utilidad.

Para Kume, A.:

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un período de tiempo determinado.

Ejemplos de ingresos de efectivo son el cobro de facturas, el rendimiento de inversiones, los préstamos obtenidos, etc.

Ejemplos de egresos de efectivo son el pago de facturas, el pago de impuestos, el pago de sueldos, el pago de préstamos, el pago de intereses, el pago de servicios de electricidad y agua, etc.

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable (cuando los ingresos son mayores que los egresos) o desfavorable (cuando los egresos son mayores que los ingresos).

A diferencia del estado de resultados, el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de “caja”; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Ventajas:

Además de mostrarnos las entradas y salidas de efectivo, el flujo de caja nos permite saber si la empresa tiene un déficit o un excedente de efectivo, y así, por ejemplo:

- Determinar cuánto podemos comprar de mercadería.
- Determinar si es posible comprar al contado o es necesario o preferible solicitar crédito.
- Determinar si es necesario o preferible cobrar al contado o es posible otorgar créditos.
- Determinar si es posible pagar deudas a su fecha de vencimiento o es necesario pedir un refinanciamiento o un nuevo financiamiento.
- Determinar si se tiene un excedente de dinero suficiente como para poder invertirlo, por ejemplo, en la adquisición de nueva maquinaria.
- Determinar si es necesario aumentar el disponible, por ejemplo, para una eventual oportunidad de inversión.” (Arturo, 2012)

Para toda empresa resulta de gran importancia el contar con liquidez; caso contrario, se estaría enfrentando una grave situación, ya que al no contar con efectivo no se podría cumplir con las obligaciones financieras a corto plazo.

En el momento que una empresa no cuenta con liquidez suficiente para poder cubrir sus gastos, sin lugar a dudas que estos crecerán aún más ya que se podrá generar interés, lo cual no resulta para nada positivo.

Lo ideal para una pequeña empresa del sector comercial es no gastar más de lo que posee.

Muchas veces los pequeños empresarios confunden la liquidez con poseer varios activos que garanticen sus pasivos, sin embargo la liquidez no se encuentra enfocada

en la posesión de bienes, sino más bien en la entrada y salida de efectivo, y la velocidad con que esto ocurre.

Vamos a suponer que tengo una obligación con una institución financiera, la pequeña empresa no cuenta en ese momento con efectivo para cumplir con su obligación; el pequeño empresario podría pensar, tengo mi bodega llena de mercadería, mis pasivos están respaldados. En el momento en que la institución financiera haga uso de su derecho de cobro, de nada serviría tener una gran cantidad de mercancía en bodega, ya que lo que se requiere para saldar la deuda es efectivo. Es por esto que la liquidez mide la facilidad de convertir los activos en dinero.

Es precisamente por situaciones como estas que se presentan con gran frecuencia, que las pequeñas empresas del sector comercial quiebran y se ven obligadas a terminar con sus operaciones. Por tal motivo, lo que se busca a través del presente asesoramiento financiero, es el hecho de comprender la importancia de tomar decisiones a través de la aplicación de herramientas financieras, dentro de toda empresa.

3.4.1 Fuentes y usos de efectivo

- **Fuentes de efectivo:** Se comprenderá por fuente de efectivo al incremento del pasivo y la disminución del activo, a continuación se presentan algunos ejemplos para facilitar su comprensión:
 - Utilidad del período.

- La depreciación y otros cargos efectuados al estado de resultados integral que no implica salida de efectivo.
- Aumento de capital.
- Aumento de los pasivos.
- Disminución de los activos.
- **Usos de efectivo:** Se comprenderá por uso de efectivo al incremento del activo y la disminución del pasivo, algunos ejemplos de usos de efectivo son como sigue:
 - Incremento de activos fijos.
 - Reducción de pasivos (deudas).
 - Pérdidas netas.
 - Pago de dividendos o reparto de utilidades.

3.4.2 Actividades de operación, inversión y financiamiento

- **Actividades de operación:** Las actividades de operación, hacen referencia básicamente a las actividades relacionadas con el desarrollo del objeto social de la empresa, esto es la comercialización.

Entre los elementos a considerar tenemos la venta y compra de mercancías.

Los pagos de servicios públicos, nómina, impuestos, etc. Adicionalmente en este grupo de actividades encontramos las cuentas de inventarios y las cuentas por cobrar y por pagar.

- **Actividades de inversión:** Las actividades de inversión hacen referencia a las inversiones de la empresa en activos fijos, en compra de inversiones en otras empresas, títulos valores, etc.

Aquí se incluyen todas las compras que la empresa realice, diferentes a los inventarios y a gastos, las mismas que serán destinadas al mantenimiento o incremento de la capacidad productiva de la empresa. Hacen parte de este grupo las cuentas correspondientes a la propiedad, planta y equipo, intangibles y las de inversiones.

- **Actividades de financiamiento:** Las actividades de financiación hacen referencia a la adquisición de recursos para la empresa, que bien puede ser de terceros (pasivos) o de sus socios (patrimonio).

En las actividades de financiación se deben excluir los pasivos que corresponden a las actividades de operación, eso es proveedores, pasivos laborales, impuestos, etc. Básicamente este tipo de actividades corresponde a obligaciones financieras.

Es una actividad de financiación la capitalización de empresa ya sea mediante nuevos aportes de los socios o mediante la incorporación de nuevos socios. (Gerencie, s.f.).

Una vez mencionados los principales componentes, a continuación se muestra el estado de flujo de efectivo correspondiente a los estados financieros analizados anteriormente:

Cuadro N° 17: Estado de flujo de efectivo

COMERCIAL S.A.

01 enero XX - 31 diciembre XX

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

Efectivo recibido de clientes	60,930
Efectivo pagado a proveedores	(42,680)
Impuestos por pagar	(4,181)
Efectivo neto generado por la operación (a)	14,070

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Compra de activos	(1,525)
Total actividades de inversión (b)	(1,525)

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

Hipoteca por pagar	(1,200)
Dividendos pagados	(7,725)
Total actividades de financiamiento (c)	(8,925)

INCREMENTO/DISMINUCIÓN DE EFECTIVO (a+b+c)	3,620
(+) Efectivo al inicio del período	12,030
(=) Efectivo al final del período	15,650

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

El estado de flujo de efectivo se lo realiza en función de las variaciones que ha sufrido cada una de las cuentas, siempre y cuando representen efectivo, y equivalente de efectivo, caso contrario no se deberán incluir dentro de este estado financiero.

El análisis horizontal que fue efectuado anteriormente, es aquel que muestra las variaciones que han sufrido cada una de las cuentas, posteriormente se debe analizar cuales representan movimiento de efectivo y deben ser incluidas dentro de este estado financiero.

El incremento o disminución de efectivo que se presente en el período, añadido el efectivo al inicio del año, deberá dar como resultado el efectivo al final del período.

3.4.3 Flujo de caja proyectado

Para elaborar un flujo de caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de efectivo que haya tenido la empresa. Esta información la obtenemos de la contabilidad que hayamos realizado.

Pero también es posible elaborar un flujo de caja proyectado (también conocido como presupuesto de efectivo), para lo cual necesitaríamos las proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo de la empresa para un período de tiempo determinado.

El flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo nos permite:

- Anticiparnos a un futuro déficit (o falta) de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- Prever un excedente de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria.

- Establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos, por ejemplo, al presentar el flujo de caja proyectado dentro de un plan de negocios. (Briseño, 2006)

A continuación se muestra un ejemplo de cómo elaborar un flujo de caja proyectado:

La Compañía Comercial S.A. presenta los siguientes datos:

Cuadro N° 18: Ejemplo de flujo de caja proyectado

<u>Concepto</u>	<u>Mes</u>	<u>Monto (USD)</u>	<u>Política de cobro/pago</u>	<u>Al contado</u>	<u>A crédito</u>
Proyección de ventas	Enero	85,000.00	Las ventas se cobran el 40% al contado y el 60% se otorga crédito a 30 días.	34,000.00	51,000.00
	Febrero	88,000.00		35,200.00	52,800.00
	Marzo	90,000.00		36,000.00	54,000.00
	Abril	92,000.00		36,800.00	55,200.00
Proyección de compras	Enero	47,000.00	Las compras se pagan el 50% al contado y el 50% a crédito a 30 días.	23,500.00	23,500.00
	Febrero	51,000.00		25,500.00	25,500.00
	Marzo	50,000.00		25,000.00	25,000.00
	Abril	52,000.00		26,000.00	26,000.00
Proyección pago de impuestos	Enero	3,080.00			
	Febrero	2,710.00			
	Marzo	3,260.00			
	Abril	2,870.00			
<u>Información adicional</u>					
Se obtiene un préstamo del banco por USD 40,000 el cual se debe pagar en cuotas de USD5,000 mensuales					
Los gastos de administración y de ventas corresponden al 20% de las proyecciones de ventas					

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

En primer lugar, elaboramos nuestro presupuesto de cuentas por cobrar ya que el total de las ventas no se cobran el mismo mes en que se realizan, sino que se cobran un 40% el mes en que se realizan y el 60% restante al mes siguiente, y al

elaborar un flujo de caja, tal como hemos mencionado, debemos registrar el efectivo que realmente ingresa a o sale de la empresa.

Una vez que hemos elaborado nuestro presupuesto de cuentas por cobrar, pasamos a elaborar nuestro presupuesto de cuentas por pagar, ya que, igualmente, las compras no se pagan el mismo mes en que se realizan, sino que se pagan un 50% en el mes que se realizan y el 50% restante el mes siguiente.

Y, finalmente, asegurándonos de contar con todos los datos necesarios, pasamos a elaborar nuestro flujo de caja proyectado.

Cuadro N° 19: Flujo de caja proyectado

	<u>Enero</u>	<u>Febrero</u>	<u>Marzo</u>	<u>Abril</u>
<u>INGRESOS DE EFECTIVO</u>				
Cuentas por cobrar (Ventas al contado + Crédito concedido mes anterior)	34,000	86,200	88,800	90,800
Préstamos	40,000			
Total ingresos de efectivo	74,000	86,200	88,800	90,800
<u>EGRESOS DE EFECTIVO</u>				
Cuentas por pagar (compras al contado + Compras a crédito mes anterior)	23,500	49,000	50,500	51,000
Gastos de administración y ventas	17,000	17,600	18,000	18,400
Pago de impuestos	3,080	2,710	3,260	2,870
Total egresos de efectivo	43,580	69,310	71,760	72,270
<u>FLUJO NETO ECONÓMICO</u>	30,420	16,890	17,040	18,530
Pago préstamo bancario	5,000	5,000	5,000	5,000
<u>FLUJO NETO FINANCIERO</u>	25,420	11,890	12,040	13,530

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

3.5 PRESUPUESTOS

Toda empresa, con o sin ánimo de lucro, está siempre interesada en conseguir un fin determinado por unas metas y unos objetivos. Para poner en claro estos objetivos y metas se desarrollan unas mecánicas, unas técnicas y unos fundamentos que integrados en una sola cosa dan por resultado lo que se conoce como presupuestos. (Arranz, 2013)

Definición:

Franco, F. menciona: “Podemos conceptualizar los presupuestos como el desarrollo y aceptación de una serie de objetivos y metas, así como de la movilización eficiente de una organización para alcanzarlos.

La presupuestación es la base sobre la cual se fundamentan: la planeación estratégica, la administración participativa y la calidad total.

¿Qué incluye un presupuesto?

- Objetivos generales de largo plazo.
- Metas específicas a corto plazo.
- Plan financiero a largo plazo y elaborado en forma general.
- Plan financiero a corto plazo presentado en forma discriminada.

- Informes de resultados, presentados periódicamente para las diferentes áreas de acuerdo con las responsabilidades atribuidas.
- Acción de seguimiento y control permanente y continuo.

¿Una pequeña empresa del sector comercial requiere de presupuestos?

Realmente el que un negocio sea pequeño no hace innecesario efectuar una planeación y control de sus actividades y logros. La planeación y el control, son tan necesarios en las pequeñas empresas como en los grandes emporios.

Tampoco es necesaria una sofisticación exagerada en la presupuestación para que ésta funcione. Un sistema adecuado de presupuestos para cada tipo de negocio da resultados mucho mejores que ideas andantes muy generales. El tamaño de los negocios nada tiene que ver con la necesidad de unos parámetros y objetivos bien planificados y un control apropiado en la búsqueda de ellos.

Ventajas y desventajas de los presupuestos

- Ventajas:
 - Exige políticas básicas previas.
 - Requiere una estructura adecuada y sólida.
 - Obliga a participar en el establecimiento de planes, objetivos y metas.

- Requiere de datos históricos adecuados y apropiados.
 - Obliga a planificar el uso más apropiado de los recursos.
 - Obliga a estudiar todos los factores para llegar a decisiones importantes.
 - Puntualiza eficiencia e ineficiencia.
 - Comprueba el progreso hacia los objetivos y metas.
- Desventajas:
 - No son hechos reales, se basa en estimados.
 - Deben adaptarse continuamente para ajustarlos a los cambios que ocurren normalmente.
 - Su ejecución no ocurrirá automáticamente.”

Elaboración de un presupuesto

A continuación se muestra un ejemplo de cómo se debe elaborar un presupuesto, para lo cual nos enfocaremos en una empresa que opera en el sector comercial:

Es importante mencionar que para elaborar un presupuesto se requiere considerar datos del período anterior (datos históricos) y los objetivos planteados por la empresa. (<http://www.gacetafinanciera.com/PMem.pdf>, s.f.)

La Compañía Comercial S.A. presenta los siguientes datos:

Cuadro N° 20: Ejemplo de presupuesto

Concepto	Proyección	Precio USD	Política de cobro/pago
Proyección de ventas	Se estima vender 100 unidades mensuales, con un incremento del 10% mensual	El precio de venta de cada producto es de USD 20	Las ventas se cobran el 60% al contado y el 40% se otorga crédito a 30 días.
Proyección de compras	Las compras son equivalentes a las ventas (no existe inventario final)	El precio de compra del producto es de USD 14	Las compras se pagan el 50% al contado y el 50% a crédito a 30 días.
Proyección de gastos administrativos	Remuneraciones del personal	50	
	Alquiler del local	20	
	Seguros	5	
	Limpieza y mantenimiento	10	
	Servicios básicos	10	
	Útiles de oficina	5	
Proyección de gastos de ventas	Remuneraciones del personal	40	
	Comisiones	5	
	Fletes	5	
	Publicidad	20	
<u>Información Adicional</u>			
Se cuenta con mobiliario y equipo de cómputo los cuales tienen una depreciación mensual de USD 10 y USD 5 respectivamente.			
El pago de impuestos corresponde al 2% de la utilidad disponible.			

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

En primer lugar procedemos a realizar el presupuesto de ventas, presupuesto de compras y presupuesto de gastos:

Cuadro N° 21: Presupuesto de ventas

Mes	Unidades	Precio	Total	Política de cobro	
				Al contado	A crédito
Enero	100	20	2,000	1,200	800
Febrero	110	20	2,200	1,320	880
Marzo	121	20	2,420	1,452	968
Abril	133	20	2,662	1,597	1,065
TOTAL	464		9,282	5,569	3,713

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Cuadro N° 22: Presupuesto de compras

Mes	Unidades	Precio	Total	Política de cobro	
				Al contado	A crédito
Enero	100	14	1,400	700	700
Febrero	110	14	1,540	770	770
Marzo	121	14	1,694	847	847
Abril	133	14	1,863	932	932
TOTAL	464		6,497	3,249	3,249

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Cuadro N° 23: Presupuesto de gastos

Gastos administrativos	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Remuneraciones del personal	50	50	50	50
Alquiler del local	20	20	20	20
Seguros	5	5	5	5
Limpieza y mantenimiento	10	10	10	10
Servicios básicos	10	10	10	10
Útiles de oficina	5	5	5	5
Gastos de ventas				
Remuneraciones del personal	40	40	40	40
Comisiones	5	5	5	5
Fletes	5	5	5	5
Publicidad	20	20	20	20
Depreciación				
Mobiliario	10	10	10	10
Equipo de cómputo	5	5	5	5
TOTAL	185	185	185	185

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Posteriormente procedemos con la realización del flujo de caja proyectado:

Cuadro N° 24: Flujo de caja proyectado

	<u>Enero</u>	<u>Febrero</u>	<u>Marzo</u>	<u>Abril</u>
<u>INGRESOS DE EFECTIVO</u>				
Cuentas por cobrar (Ventas al contado + crédito concedido mes anterior)	1,200	2,120	2,332	2,565
Total ingresos de efectivo	1,200	2,120	2,332	2,565
<u>EGRESOS DE EFECTIVO</u>				
Cuentas por pagar (compras al contado + compras a crédito mes anterior)	700	1,470	1,617	1,779
Gastos de administración y ventas	170	170	170	170
Pago de impuestos	8	10	11	12
Total egresos de efectivo	878	1,650	1,798	1,961
<u>FLUJO NETO ECONÓMICO</u>	322	471	534	604

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Finalmente elaboramos el presupuesto general el cual nos servirá de guía para planificación, coordinación y posterior evaluación acerca de los resultados obtenidos por la empresa comercial, lo cual nos permitirá tomar medidas correctivas en caso de ser necesario.

Cuadro N° 25: Presupuesto

	<u>Enero</u>	<u>Febrero</u>	<u>Marzo</u>	<u>Abril</u>
<u>INGRESOS</u>				
Ventas	2,000	2,200	2,420	2,662
Costo de ventas	1,400	1,540	1,694	1,863
Utilidad bruta en ventas	600	660	726	799
<u>EGRESOS</u>				
Gastos de administración y ventas	170	170	170	170
Depreciación	15	15	15	15
Total egresos	185	185	185	185
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	415	475	541	614
Impuestos (2%)	8	10	11	12
<u>UTILIDAD NETA</u>	407	466	530	601

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

3.6 PRINCIPALES POLÍTICAS FINANCIERAS A SER CONSIDERADAS EN UNA PEQUEÑA EMPRESA

Una vez que se repase tanto los análisis que se han mencionado anteriormente, así como los índices financieros, presupuestos y demás, es importante que la pequeña empresa del sector comercial, establezca políticas financieras con base en los resultados obtenidos a través del análisis financiero. Es de vital importancia que se revise factores como la rentabilidad, liquidez, rotación, punto de equilibrio, etc.

Para Reyes, M.:

Las estrategias financieras empresariales deberán estar en correspondencia con la estrategia maestra que se haya decidido a partir del proceso de planeación

estratégica de la organización. Consecuentemente, cada estrategia deberá llevar el sello distintivo que le permita apoyar el cumplimiento de la estrategia general y con ello la misión y los objetivos estratégicos.

Las estrategias financieras para el largo plazo involucran los aspectos siguientes:

- **Sobre la inversión:** existen cuatro tipos de estrategias: las ofensivas, las defensivas, de reorientación y de supervivencia, por lo que, para definir la estrategia que deberá seguir la organización acerca de la inversión, resulta indispensable examinar qué plantea la estrategia general del caso en cuestión. De este modo podrá distinguirse alguna de las alternativas siguientes:
 - Crecimiento.
 - Desinversión.

Generalmente, si la empresa se propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento. En este caso, corresponde precisar de qué modo resulta conveniente crecer, existiendo diferentes posibilidades entre las que se destacan los llamados crecimiento interno y externo.

Cuando la estrategia general apunta hacia la reorientación o supervivencia, en ocasiones pueden evaluarse estrategias financieras de no crecimiento e incluso de desinversión, o sea, resulta necesario en estos casos medir fuerzas para conocer si resulta posible el cumplimiento de la estrategia general, manteniendo el nivel de activos actual, o si por el contrario, habrá que evaluar la venta de estos o parte de estos para lograr sobrevivir.

Ahora bien, cualquiera que sea el caso, crecimiento o desinversión, la selección de la mejor alternativa deberá seguir el criterio de maximizar el valor de la empresa.

- **Sobre la estructura financiera:** La definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que esta sea capaz de lograr. En tal sentido, vale destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa.
- **Sobre la retención o reparto de utilidades:** En la práctica, las empresas definen su estrategia de retención o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, como es la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones.

La estrategia con relación a la retención y/o reparto de utilidades se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa.

Mientras tanto las estrategias financieras para el corto plazo deben considerar los aspectos siguientes:

- **Sobre el capital de trabajo:** Las estrategias financieras sobre el capital de trabajo de la empresa habitualmente obedecen al criterio de selección del axioma

central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

La estrategia agresiva presupone un alto riesgo en aras de alcanzar el mayor rendimiento posible. Significa que prácticamente todos los activos circulantes se financian con pasivos circulantes, manteniendo un capital de trabajo neto o fondo de maniobra relativamente pequeño. Esta estrategia presupone un alto riesgo, al no poder enfrentar las exigencias derivadas de los compromisos financieros corrientes con aquellos recursos líquidos de la empresa.

Por su parte, la estrategia conservadora contempla un bajo riesgo con la finalidad de operar de un modo más relajado, sin presiones relacionadas con las exigencias de los acreedores. Significa que los activos circulantes se financian con pasivos circulantes y permanentes, manteniendo un alto capital de trabajo neto o fondo de maniobra. Esta estrategia garantiza el funcionamiento de la empresa con liquidez.

La estrategia intermedia contempla elementos de las dos anteriores, buscando un balance en la relación riesgo – rendimiento, de tal forma que se garantice el normal funcionamiento de la empresa con parámetros de liquidez aceptables.

- **Sobre el financiamiento corriente:** El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

Para una mayor comprensión cabe señalar el caso de una cuenta por pagar, que aparentemente no tiene un costo financiero, cuando se paga (y más aún de forma anticipada), reduce la liquidez y obliga a la dirección financiera a sustituir este financiamiento de algún modo para mantener la estrategia que se haya adoptado con relación al capital de trabajo. En este mismo caso, generalmente no se considera que el financiamiento de proveedores, al diferir el pago, aumenta el riesgo percibido por este y consecuentemente este aumento del riesgo se traduce de algún modo, adoptando comúnmente la forma del incremento del precio.

- **Sobre la gestión del efectivo:** Las decisiones sobre el efectivo de la empresa, son en gran medida resultantes de los aspectos ya tratados con respecto a la estrategia sobre el capital de trabajo de la empresa. Sin embargo, por su importancia el desempeño, generalmente se les trata de manera específica, enfatizando en las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos. En tal sentido, las acciones fundamentales con relación al efectivo son:
 - Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados.
 - Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras. Los descuentos por pagos de

contado, si son justificables económicamente, pueden utilizarse para alcanzar este objetivo.

- Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago. (Gestiopolis, s.f.)

3.7 ANÁLISIS DE PRÉSTAMOS – TIPOS DE INTERÉS

Para un emprendedor resulta fundamental el hecho de conseguir financiamiento para poder comenzar con su negocio, es por esto que resulta muy importante tener conocimiento acerca de los préstamos que por lo general incurren las pequeñas empresas del sector comercial, así como los tipos de interés que conllevan el hecho de requerir financiamiento.

Los bancos son la principal fuente de préstamos a corto plazo para las empresas. El principal tipo de préstamo que los bancos hacen a las empresas es el préstamo a corto plazo de liquidación automática. Estos préstamos están destinados solo a mantener a la empresa a través de necesidades de financiamiento que se deben principalmente a las acumulaciones de inventarios y cuentas por cobrar. Conforme los inventarios y las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, se generan los fondos que se necesitan para retirar estos préstamos. En otras palabras, el uso para el que se destina el préstamo proporciona el mecanismo mediante el cual se repaga el préstamo – de aquí nace el término de liquidación automática. (Lawrence , 2003)

Tipos de interés

Los intereses, pueden ser fijos, variables o mixtos.

Interés fijo:

Este tipo de interés se mantiene constante durante toda la duración o vida del préstamo. Es independiente de la tasa de interés actual del mercado, es decir que si esta llegara a subir, no nos veríamos perjudicados, pero si bajara, tampoco nos beneficiaríamos.

Se calcula con el promedio de las tasas de interés de los meses anteriores. Por lo general, su plazo de amortización es entre 12 y 15 años.

Interés variable:

Se actualiza y se revisa su cantidad en los plazos establecidos por la entidad financiera. Está sometido a los cambios en las tasas de interés. Con el interés variable nos beneficiamos de la baja en la tasa de interés, pero también nos vemos afectados si sube. Por lo general, se establece un rango dentro del cual oscila la tasa de interés. Su plazo de amortización puede ser más extenso que el de interés fijo.

Interés mixto:

En este tipo de interés, durante los primeros años de vida del préstamo la tasa de interés es fija y el resto de tiempo, hasta su terminación, es variable. (GCF Aprende Libre, s.f.)

4 MODELO DE ANÁLISIS FINANCIERO PARA PEQUEÑAS EMPRESAS

Ya que se han analizado los tres pilares fundamentales de todo negocio, finalmente se procederá a elaborar un modelo de análisis financiero, el cual permitirá emplear lo que se ha mencionado en los capítulos previos.

El modelo que se muestra a continuación ha sido elaborado en Microsoft Excel, ya que es una herramienta de fácil manejo que permitirá una comprensión sencilla para quien hiciera uso de la presente tesis. Es importante mencionar que el presente modelo se encuentra enfocado en pequeñas empresas del sector comercial.

Gráfico N° 10: Modelo de análisis financiero



Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

4.1 ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

En primer lugar empezaremos obteniendo los estados financieros de la pequeña empresa del sector comercial, los cuales serán proporcionados por la Contabilidad, es por esto que resulta tan importante la parte contable ya que será quien nos proporcione la información base para realizar nuestro análisis.

A continuación se muestra tanto el estado de situación financiera, así como el estado de resultados integral:

Cuadro N° 26: Estados financieros

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Generar Análisis Horizontal	
ACTIVOS			SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	
Efectivo en Caja y Bancos	<u>A.1</u>		21,195.00	26,501.00	
Cuentas por Cobrar	<u>A.2</u>		16,560.00	20,600.00	
Inventarios	<u>A.3</u>		35,697.00	43,079.00	
Propiedad, planta y equipo	<u>A.4</u>		25,350.00	28,400.00	
Impuestos	<u>A.5</u>		1,735.00	1,586.00	
TOTAL ACTIVOS			100,537.00	120,166.00	
PASIVOS					
Cuentas por pagar	<u>B.1</u>		10,385.00	14,426.00	
Obligaciones por pagar	<u>B.2</u>		10,800.00	13,120.00	
Hipoteca por pagar largo plazo	<u>B.3</u>		38,300.00	34,900.00	
Sueldos por pagar	<u>B.4</u>		9,117.00	13,579.00	
Impuestos por pagar	<u>B.5</u>		4,886.00	7,784.58	
TOTAL PASIVOS			73,488.00	83,809.58	
PATRIMONIO					
Capital			10,000.00	10,000.00	
Reservas			1,200.00	1,000.00	
Resultados Acumulados	<u>C.1</u>		600.00	600.00	
Resultado del período			15,249.00	24,756.42	
TOTAL PATRIMONIO			27,049.00	36,356.42	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			100,537.00	120,166.00	

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Cuadro N° 27: Estados financieros

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1	Generar Análisis Horizontal
INGRESOS		SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2
Ventas		104,600.00	137,400.00
Devoluciones	<u>D.1</u>	(9,400.00)	(4,600.00)
Descuentos		(4,400.00)	(6,900.00)
VENTAS NETAS		90,800.00	125,900.00
(-) Costo de Ventas	<u>D.2</u>	(48,720.00)	(64,900.00)
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		42,080.00	61,000.00
Gastos de Administración	<u>E.1</u>	6,480.00	9,060.00
Gastos de Ventas	<u>E.2</u>	12,600.00	14,600.00
TOTAL GASTOS		19,080.00	23,660.00
UTILIDAD/PÉRDIDA CONTABLE		23,000.00	37,340.00
Participación Laboral	<u>F.1</u>	(3,450.00)	(5,601.00)
Impuesto a la Renta		(4,301.00)	(6,982.58)
UTILIDAD DEL PERÍODO		15,249.00	24,756.42

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.


Como se observa en las imágenes, tenemos tanto el estado de situación financiera, como el estado de resultados integral en forma condensada, un mayor detalle de cada cuenta contable que integra el grupo general de activos pasivos, patrimonio, ingresos y egresos, podremos encontrarlo al ingresar en la nomenclatura que se encuentra de color amarillo. En los anexos adjuntos a la presente tesis se incluirá imágenes que muestren el detalle de cada cuenta contable como se acaba de mencionar.

Una vez que tenemos los estados financieros proporcionados por el primer pilar fundamental que es la Contabilidad, procederemos a la aplicación de herramientas financieras lo cual nos permitirá comprender la información que se encuentra en los presentes estados financieros.

Como podemos notar en la parte superior derecha de los dos estados financieros se ha implementado un botón de comando, el cual nos arrojará un análisis horizontal, lo que nos permitirá conocer las variaciones que se produjeron de un período a otro.

Al hacer click en el botón “Generar análisis horizontal” obtendremos el siguiente análisis:

Cuadro N° 28: Análisis horizontal estado de situación financiera

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Generar Análisis Horizontal	
ACTIVOS		SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Análisis Horizontal % Variación	
Efectivo en Caja y Bancos	A.1	21,195.00	26,501.00	25%	El efectivo en caja y bancos muestra un incremento/decremento de 25.03%. Se debe a la operación de la empresa, por concepto de entradas y salidas de efectivo, para un mayor detalle presione en A.1
Cuentas por Cobrar	A.2	16,560.00	20,600.00	24%	Las cuentas por cobrar muestra un incremento/decremento de 24.4%. Se debería analizar la variación, para un mayor detalle presione en A.2
Inventarios	A.3	35,697.00	43,079.00	21%	El inventario muestra un incremento/decremento de 20.68%. Para un mayor análisis del inventario presione A.3
Propiedad, planta y equipo	A.4	25,350.00	28,400.00	12%	Los activos fijos muestran un incremento/decremento de 12.03%. Para analizar altas y bajas de activo fijo presione A.4
Impuestos	A.5	1,735.00	1,586.00	-9%	Los impuestos por cobrar muestran un incremento/decremento de -8.59%. Para un mayor detalle presione A.5
TOTAL ACTIVOS		100,537.00	120,166.00	20%	
PASIVOS					
Cuentas por pagar	B.1	10,385.00	14,426.00	39%	Las cuentas por pagar muestra un incremento/decremento de 38.91%. Se debería analizar la variación, para un mayor detalle presione en B.1
Obligaciones por pagar	B.2	10,800.00	13,120.00	21%	Las obligaciones por pagar muestra un incremento/decremento de 21.48%. Se debería analizar la variación, para un mayor detalle presione en B.2
Hipoteca por pagar largo plazo	B.3	38,300.00	34,900.00	-9%	La Hipoteca por pagar muestra un incremento/decremento de -8.88%. Para un mayor detalle presione en B.3
Sueldos por pagar	B.4	9,117.00	13,579.00	49%	Los sueldos muestran un incremento/decremento de 48.94%. Se debería analizar la variación. Para un mayor detalle presione en B.4
Impuestos por pagar	B.5	4,886.00	7,784.58	59%	Los impuestos por pagar muestran un incremento/decremento de 59.32%. Se debería revisar la pestaña Check List Tributario. Para un mayor detalle presione B.5
TOTAL PASIVOS		73,488.00	83,809.58	14%	
PATRIMONIO					
Capital		10,000.00	10,000.00	0%	
Reservas		1,200.00	1,000.00	-17%	
Resultados Acumulados	C.1	600.00	600.00	0%	
Resultado del periodo		15,249.00	24,756.42	62%	
TOTAL PATRIMONIO		27,049.00	36,356.42	34%	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		100,537.00	120,166.00		

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Como se puede evidenciar, hemos obtenido la variación que se ha presentado en cada grupo de activos, pasivos y patrimonio. Adicionalmente, el modelo nos muestra una interpretación de la variación que se ha producido.

Vamos a poner un ejemplo, con respecto a las cuentas por cobrar tenemos el siguiente mensaje “Las cuentas por cobrar muestra un incremento/decremento de 24.4%. Se debería analizar la variación, para un mayor detalle presione en A.2”. Es muy importante que se realice un análisis de las cuentas por cobrar ya que constituye una de las principales fuentes de ingreso de la pequeña empresa del sector comercial, por lo tanto ingresaremos en A.2 tal como nos recomienda el modelo.

Cuadro N° 29: Detalle de cuentas por cobrar

EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. CUENTAS POR COBRAR AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1			Analizar Variaciones	
			Menores a	Mayores a
			-100%	100%
			Análisis Horizontal	
CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Variación Absoluta	Variación Relativa
Cuentas por Cobrar Clientes 30 días	2,780.00	3,120.00	340.00	12%
Cuentas por Cobrar Clientes 60 días	2,750.00	4,320.00	1,570.00	57%
Cuentas por Cobrar Clientes 90 días	2,200.00	3,480.00	1,280.00	58%
Cuentas por Cobrar Clientes +90 días	1,726.00	1,712.00	(14.00)	-1%
TOTAL CLIENTES	9,456.00	12,632.00	3,176.00	34%
Cuentas por Cobrar Empleados	2,340.00	2,120.00	(220.00)	-9%
Costo Amortizado Empleados	(860.00)	(885.00)	(25.00)	3%
Prestamos y Anticipos Empleados	960.00	1,240.00	280.00	29%
Descuentos Empleados	870.00	1,450.00	580.00	67%
TOTAL EMPLEADOS	3,310.00	3,925.00	615.00	19%
Anticipo Proveedores	3,890.00	4,200.00	310.00	8%
Costo Amortizado Proveedores	(540.00)	(630.00)	(90.00)	17%
PROVEEDORES	3,350.00	3,570.00	220.00	7%
Provisión Cuentas Incobrables	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
INCOBRABLES	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
Garantías por recuperar	320.00	320.00	-	0%
Otras Cuentas por Cobrar	178.00	215.00	37.00	21%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	498.00	535.00	37.00	7%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	16,560.00	20,600.00	4,040.00	24%

Las cuentas por cobrar se encuentran acumulandose, analizar políticas de crédito
Las cuentas por cobrar se encuentran acumulandose, analizar políticas de crédito

Los préstamos a empleados muestran un incremento considerable
Los descuentos a empleados muestran un incremento considerable

Fuente: Investigación realizada.


Elaborado por: Joffre Porras.

Al ingresar en A.2 podemos notar que se han presentado advertencias que requieren ser analizadas, si revisamos la primera advertencia nos menciona “Las cuentas por cobrar se encuentran acumulándose, analizar políticas de crédito”. La cuenta contable cuentas por cobrar clientes 60 días, ha tenido un crecimiento de 57% con respecto al período anterior, esto quiere decir que la gestión de cobro no se lo está realizando de forma adecuada, ya que existen cuentas por cobrar que seguramente pasaron de 30 días a 60 días. De igual forma sucede con la cuenta contable cuentas por cobrar clientes 90 días. Es por esto que sería importante analizar las políticas de crédito que se está otorgando, así como la gestión de cobro que se está realizando. Sin lugar a duda que la recuperación de las cuentas por cobrar brindará mayor liquidez a la pequeña empresa, por lo cual se requiere poner gran atención en este punto.

Por otro lado tenemos incrementos considerables en los préstamos y descuentos concedidos a los empleados, por lo cual sería importante analizar si dicho incremento es correcto o que ocurrió para que se presente una variación significativa en dichas cuentas contables. De igual manera, sería importante verificar que dichos préstamos otorgados a los empleados hayan sido aprobados por la dirección general.

Adicionalmente tenemos en el lado superior derecho las celdas “Menores a” y “Mayores a”, lo cual permitirá al pequeño empresario, establecer el rango de diferencias que considera significativas para ser analizadas. Por ejemplo, vamos a suponer que requerimos analizar las variaciones superiores a 50% e inferiores a -8%. Ingresamos los campos en las celdas asignadas y obtendremos resaltadas las variaciones que se encuentran dentro del rango establecido, tal como se muestra a continuación:

Cuadro N° 30: Análisis de variaciones en cuentas por cobrar

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. CUENTAS POR COBRAR AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1	Analizar Variaciones Menores a Mayores a	
			-8%	50%
			<u>Análisis Horizontal</u>	
<u>CUENTA CONTABLE</u>	<u>SALDO AÑO 1</u>	<u>SALDO AÑO 2</u>	<u>Variación Absoluta</u>	<u>Variación Relativa</u>
Cuentas por Cobrar Clientes 30 días	2,780.00	3,120.00	340.00	12%
Cuentas por Cobrar Clientes 60 días	2,750.00	4,320.00	1,570.00	57%
Cuentas por Cobrar Clientes 90 días	2,200.00	3,480.00	1,280.00	58%
Cuentas por Cobrar Clientes +90 días	1,726.00	1,712.00	(14.00)	-1%
TOTAL CLIENTES	9,456.00	12,632.00	3,176.00	34%
Cuentas por Cobrar Empleados	2,340.00	2,120.00	(220.00)	-9%
Costo Amortizado Empleados	(860.00)	(885.00)	(25.00)	3%
Prestamos y Anticipos Empleados	960.00	1,240.00	280.00	29%
Descuentos Empleados	870.00	1,450.00	580.00	67%
TOTAL EMPLEADOS	3,310.00	3,925.00	615.00	19%
Anticipo Proveedores	3,890.00	4,200.00	310.00	8%
Costo Amortizado Proveedores	(540.00)	(630.00)	(90.00)	17%
PROVEEDORES	3,350.00	3,570.00	220.00	7%
Provisión Cuentas Incobrables	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
INCOBRABLES	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
Garantías por recuperar	320.00	320.00	-	0%
Otras Cuentas por Cobrar	178.00	215.00	37.00	21%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	498.00	535.00	37.00	7%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	16,560.00	20,600.00	4,040.00	24%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Se ha considerado importante el hecho de incluir una tabla con los rangos que se encontrarían razonables, con respecto a las variaciones generadas en cada cuenta contable, lo cual sirva de guía para el pequeño empresario. Sin embargo, es importante mencionar que dichos rangos que se han planteado no constituyen una ley que se deba seguir, es decir no es algo que se encuentra establecido, y podría cambiar de acuerdo al criterio de cada persona que haga uso del presente modelo.

Cuadro N° 31: Rangos razonables de variaciones, análisis horizontal


<u>Descripción</u>	<u>Incremento razonable</u>	<u>Decremento razonable</u>
Activos		
Efectivo en caja y bancos	50%	(50%)
Cuentas por cobrar	20%	(50%)
Inventarios	30%	(30%)
Propiedad, planta y equipo	30%	(30%)
Impuestos	20%	(50%)
Pasivos		
Obligaciones corto y largo plazo	20%	(50%)
Sueldos por pagar	10%	(10%)
Impuestos por pagar	Proporcional con la utilidad contable	
Patrimonio		
Capital/reservas	-	-
Resultados acumulados	20%	(20%)
Resultado del período	50%	-
Ingresos/egresos		
Ventas	50%	-
Devoluciones/descuentos	20%	(20%)
Costo de ventas	30%	(30%)
Gastos de administración y ventas	30%	(30%)

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

En cuanto al estado de resultados integral, de igual forma el modelo nos da la opción de generar un análisis horizontal para una mejor lectura del mismo.

Cuadro N° 32: Análisis horizontal estado de resultados integral

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Generar Análisis Horizontal	
				Análisis Horizontal % Variación	
INGRESOS		SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2		
Ventas		104,600.00	137,400.00	31%	
Devoluciones	<u>D.1</u>	(9,400.00)	(4,600.00)	-51%	
Descuentos		(4,400.00)	(6,900.00)	57%	
VENTAS NETAS		90,800.00	125,900.00	39%	
(-) Costo de Ventas	<u>D.2</u>	(48,720.00)	(64,900.00)	33%	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		42,080.00	61,000.00	45%	
Gastos de Administración		6,480.00	9,060.00	40%	
Gastos de Ventas	<u>E.2</u>	12,600.00	14,600.00	16%	
TOTAL GASTOS		19,080.00	23,660.00	24%	
UTILIDAD/PÉRDIDA CONTABLE		23,000.00	37,340.00	62%	
Participación Laboral	<u>F.1</u>	(3,450.00)	(5,601.00)	62%	
Impuesto a la Renta		(4,301.00)	(6,982.58)	62%	
UTILIDAD DEL PERÍODO		15,249.00	24,756.42	62%	


Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Al momento de obtener el análisis del estado de resultados integral, es importante que se analice todas las variaciones, ya que este estado financiero nos muestra la situación actual, y nos da un indicio del crecimiento o reducción de la utilidad que se ha generado en la pequeña empresa del sector comercial.

Vamos a ingresar al análisis de las ventas netas, con el objetivo de comprender el comportamiento de cada cuenta contable correspondiente a ventas.

Cuadro N° 33: Detalle de cuentas contables “Ventas”

<div>  <div> EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. VENTAS AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1 </div> </div>			Analizar Variaciones <div> Menores a -100% Mayores a 100% </div>	
			Análisis Horizontal	
CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Variación Absoluta	Variación Relativa
Pantalones Dama	(15,800.00)	(22,400.00)	(6,600.00)	42%
Blusas Dama	(32,300.00)	(47,600.00)	(15,300.00)	47%
Abrigos Dama	(8,700.00)	(4,200.00)	4,500.00	-52%
Camisetas Dama	(9,080.00)	(13,440.00)	(4,360.00)	48%
Zapatos Dama	(2,500.00)	(7,760.00)	(5,260.00)	210%
Accesorios Dama	(3,200.00)	(4,180.00)	(980.00)	31%
Pantalones Caballeros	(8,700.00)	(13,450.00)	(4,750.00)	55%
Camisetas Caballeros	(3,800.00)	(7,873.00)	(4,073.00)	107%
Camisas Caballeros	(4,230.00)	(6,345.00)	(2,115.00)	50%
Chaquetas Caballeros	(5,200.00)	(8,040.00)	(2,840.00)	55%
Zapatos Caballeros	(1,080.00)	(860.00)	220.00	-20%
Accesorios Caballeros	(870.00)	(1,090.00)	(220.00)	25%
Pantalones Niñ@	(1,708.00)	(5,320.00)	(3,612.00)	211%
Camisetas Niñ@	(635.00)	(834.00)	(199.00)	31%
Zapatos Niñ@	(412.00)	(712.00)	(300.00)	73%
Chompas Niñ@	(1,350.00)	(678.00)	672.00	-50%
Devoluciones Dama	3,450.00	5,340.00	1,890.00	55%
Devoluciones Caballeros	2,117.00	7,050.00	4,933.00	233%
Devoluciones Niñ@	180.00	82.00	(98.00)	-54%
Descuentos Dama	1,700.00	2,340.00	640.00	38%
Descuentos Caballeros	918.00	3,750.00	2,832.00	308%
Descuentos Niñ@	400.00	320.00	(80.00)	-20%
TOTAL VENTAS	(90,800.00)	(125,900.00)	(35,100.00)	39%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Como podemos notar tenemos segregado cada línea del negocio que maneja la pequeña empresa del sector comercial, y gracias a nuestro análisis podremos notar qué línea ha sido la de mayor crecimiento y qué línea ha presentado decremento en sus ventas. De igual manera podremos analizar las devoluciones que se han registrado en el período, así como los descuentos otorgados, esto será de gran ayuda para verificar si se está cumpliendo con las políticas de descuentos y devoluciones establecidas por la pequeña empresa, es decir que no exista un exceso en los descuentos otorgados, así como las devoluciones registradas.

Índices financieros

Si bien es cierto, la aplicación del análisis horizontal, nos permite conocer el comportamiento de cada cuenta contable, lo cual ya nos da un indicio en que puntos son los que se requiere prestar mayor atención; sin embargo, como se mencionó en el capítulo correspondiente al análisis financiero, existen herramientas muy útiles denominadas indicadores financieros, los cuales nos permitirán ampliar nuestro análisis, lo que sin lugar a duda contribuirá a la toma de decisiones.

Dichos indicadores financieros han sido implementados en nuestro modelo de análisis financiero, tal como se puede evidenciar a continuación:

Cuadro N° 34: Índices financieros

EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.					
ÍNDICES FINANCIEROS					
ÍNDICE FINANCIERO	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO AÑO 1	RESULTADO AÑO 2	INTERPRETACIÓN
Liquidez					
Razón Corriente	Activo Corriente	90,180.00	3.02	2.60	Por cada unidad de deuda a cortoplazo el valor contable de activos corrientes es 2.6
	Pasivo Corriente	34,654.00			
Prueba Ácida	Activo Corriente - Inventario	47,101.00	1.55	1.36	El Valor de caja, inversiones y cuentas por cobrar por cada unidad de deuda a corto plazo es 1.36
	Pasivo Corriente	34,654.00			
Actividad o Eficiencia					
Rotación de Inventarios	Ventas	125,900.00	2.54	2.92	Por cada unidad de inventario se tiene un ingreso de ventas de 2.92
	Inventario	43,079.00			
Rotación de Inventarios	Costo de Ventas	64,900.00	1.24	1.65	El inventario tiene una rotación de 2 días
	Inventario Promedio	39,388.00			
Período medio de cobro	Cuentas por cobrar	20,600.00	66.57	59.72	Se invierte un total de 60 días, en las cuentas por cobrar
	Ventas Diarias	344.93			
Rotación de Activo Total	Ventas	125,900.00	0.90	1.05	En un año, los activos rotan 1.05 veces
	Activo Total	120,166.00			
Estructura Financiera					
Endeudamiento	Deuda Total	76,025.00	0.68	0.63	El activo total se encuentra financiado un 63.27% con recursos externos
	Activo Total	120,166.00			

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras

Como podemos observar, el presente modelo nos muestra indicadores financieros con su respectiva interpretación, con el objetivo de brindar una mayor comprensión al pequeño empresario. Otros indicadores financieros se pueden evidenciar en los anexos correspondientes a la presente tesis.

Se ha incluido indicadores financieros de los dos años analizados, lo cual permite analizar la variación de cada índice financiero de un período a otro.

Una vez que tenemos los indicadores financieros, podremos analizar con más detalle que puntos requieren ser atendidos con mayor prioridad. Por ejemplo, al momento de realizar el análisis horizontal del estado de situación financiera, el modelo nos recomendaba analizar las cuentas por cobrar ya que se encontraban acumulándose; con la implementación del índice financiero de período medio de cobro podemos darnos cuenta que se invierte un total de 60 días, en las cuentas por cobrar. Este índice será de gran ayuda para comparar con las políticas de crédito que maneja la pequeña empresa, y de la misma manera se podrá revisar cómo se está manejando la recuperación de cartera, es decir en qué tiempo se logra recuperar las cuentas por cobrar. Esto será de mucha utilidad para tomar decisiones con respecto a las políticas de crédito, así como la eficiencia de recuperar cartera.


Adicionalmente a la interpretación de cada indicador financiero, ha sido incorporado al presente modelo de análisis financiero, una comparación con los indicadores financieros que presenta el sector comercial que estamos analizando, dichos índices que hemos tomado como referencia para conocer si la pequeña empresa se encuentra marchando correctamente han sido tomados de la Superintendencia de Compañías, por

lo que si se quiere analizar otro tipo de sector se debería comparar con los índices publicados en la página de la Superintendencia de Compañías.

Disponible en “<http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio.html#>”

En seguida se muestra una comparación entre los indicadores financieros de la pequeña empresa, y los indicadores del sector comercial:

Cuadro N° 35: Comparación de indicadores financieros

 EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. ÍNDICES FINANCIEROS		Índices Referenciales Sector Comercial				
<u>ÍNDICE FINANCIERO</u>	<u>FÓRMULA</u>	<u>CÁLCULO</u>	<u>RESULTADO AÑO 1</u>	<u>RESULTADO AÑO 2</u>		
Liquidez						
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{90,180.00}{34,654.00}$	3.02	2.80	5.14	Atención índice inferior al referencial, analizar el endeudamiento de la empresa
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{47,101.00}{34,654.00}$	1.55	1.36	2.14	Atención índice inferior al referencial, analizar el endeudamiento de la empresa
Actividad o Eficiencia						
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{125,900.00}{43,079.00}$	2.54	2.92	2.30	
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{64,900.00}{39,388.00}$	1.24	1.65	0.79	
Período medio de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Diarias}}$	$\frac{20,600.00}{344.93}$	66.57	59.72	5.80	Atención índice inferior al referencial, se requiere analizar las políticas de crédito
Rotación de Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{125,900.00}{120,166.00}$	0.90	1.05	1.57	Atención índice inferior al referencial, se requiere analizar como contribuye mis ventas a generar activo a la empresa
Estructura Financiera						
Endeudamiento	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{76,025.00}{120,166.00}$	0.68	0.63	1.34	Atención índice inferior al referencial, se requiere analizar el endeudamiento de la empresa

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Podemos notar que existen algunos índices que se encuentran por debajo de los índices referenciales del sector comercial, precisamente en aquellos índices que no muestran congruencia con los índices referenciales, el modelo nos sugiere realizar un análisis.

Como hemos venido analizando las cuentas por cobrar, podemos darnos cuenta que existe una gran diferencia en el índice período medio de cobro, ante lo cual el modelo nos presenta una advertencia con respecto al análisis de las cuentas por cobrar.


Por consiguiente, al momento de realizar el análisis horizontal ya se presentó indicios de que las cuentas por cobrar requerían ser analizadas, posteriormente con la implementación de indicadores financieros confirmamos que se requería realizar un análisis, y ahora que comparamos con los sectores de la industria podemos darnos cuenta que indiscutiblemente las políticas de crédito de la pequeña empresa deben ser estudiadas por el pequeño empresario.

4.2 FLUJO DE EFECTIVO

Otro estado financiero que sin lugar a duda contribuye a la toma de decisiones, es el estado de flujo de caja, ya que el mismo nos muestra el efectivo generado en la operación, y su utilización en los distintos tipos de operaciones.

Al igual que los indicadores financieros aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados integral, existen indicadores financieros aplicables al estado de flujo de caja, los cuales han sido implementados en el modelo de análisis financiero, y se muestran a continuación:

Cuadro N° 36: Estado de flujo de efectivo

 EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. FLUJO DE EFECTIVO		<u>INDICADORES FINANCIEROS APLICABLES AL FLUJO DE EFECTIVO</u>			
		<u>ÍNDICE FINANCIERO</u>	<u>FÓRMULA</u>	<u>CÁLCULO</u>	<u>RESULTADO</u>
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN					
Efectivo recibido de Clientes	121,860.00	Adecuación del Flujo de Efectivo	Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	0.79
Efectivo pagado a proveedores	(87,439.00)		Pagos Deuda Largo Plazo+Inversiones Activo Fijo+Pago Dividendos	31,446.42	
Impuestos	(9,536.00)	Pagos de Deuda a Largo Plazo	Pagos Deuda Largo Plazo	3,640.00	0.15
Efectivo neto generado por la operación (a)	<u>24,885.00</u>		Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN					
Compra de Activos	(3,050.00)	Reinversión	Nuevas Inversiones en Activo Fijo	3,050.00	0.12
Total actividades de inversión (b)	<u>(3,050.00)</u>		Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO					
Obligaciones por pagar	2,320.00	Dividendos Pagados	Pago de Dividendos	24,756.42	0.99
Hipoteca por pagar	(3,400.00)		Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	
Dividendos Pagados	(15,449.00)	Cobertura de Deudas	Deuda Total	76,025.00	3.06
Total actividades de financiamiento (c)	<u>(16,529.00)</u>		Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	
INCREMENTO/DISMINUCIÓN DE EFECTIVO (a+b+c)	<u>5,306.00</u>	Impacto Depreciación y Amortización	Depreciación + Amortización	2,811.00	0.11
(+) Efectivo al inicio del período	<u>21,195.00</u>		Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	
(=) Efectivo al final del período	<u>26,501.00</u>	Efectivo Generado por Ventas	Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	0.20
			Ventas	125,900.00	
		Índice de Operaciones	Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	1.01
			Utilidad de Negocio en Marcha	24,756.42	
		Efectivo generado por activos	Efectivo Generado por Operaciones	24,885.00	0.21
			Total Activo	120,166.00	

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Los indicadores financieros aplicables al estado de flujo de caja nos permiten conocer:

La habilidad de la empresa para generar efectivo en operaciones, suficiente para cubrir sus necesidades de inversión y financiamiento, como pagar sus deudas, reinvertir en activo fijo y pagar dividendos. Miden la suficiencia del efectivo generado para efectuar nuevas inversiones que permitan mantener el negocio en marcha y suficiencia para servir la deuda. Adicionalmente evalúan que tan buena es la empresa para generar efectivo, en comparación con otros años o con otras empresas. Los índices se determinan a partir de la comparación del efectivo generado por las ventas, por la utilidad operativa o por los activos. (Estados Financieros, s.f.)

Tal como se mencionó, el estado de flujo de efectivo nos permite medir el efectivo generado en la operación, y su utilización en los distintos tipos de operaciones; es por esto que se ha implementado un estado de flujo de efectivo proyectado en el presente modelo. A continuación se presenta el modelo que se ha planteado:

Cuadro N° 37: Modelo - estado de flujo de efectivo proyectado

EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.			
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO			
AL 31 DIC DEL 20X1			
Proyección de Ventas:			
MES	MONTO (USD)	VENTAS AL CONTADO	VENTAS A CRÉDITO
Enero		-	-
Febrero		-	-
Marzo		-	-
Abril		-	-
Mayo		-	-
Junio		-	-
Julio		-	-
Agosto		-	-
Septiembre		-	-
Octubre		-	-
Noviembre		-	-
Diciembre		-	-
Política de Cobro			
Crédito Otorgado		días	
% de Ventas al Contado			
% de Ventas a Crédito			
Proyección de Compras:			
MES	MONTO (USD)	COMPRAS AL CONTADO	COMPRAS A CRÉDITO
Enero		-	-
Febrero		-	-
Marzo		-	-
Abril		-	-
Mayo		-	-
Junio		-	-
Julio		-	-
Agosto		-	-
Septiembre		-	-
Octubre		-	-
Noviembre		-	-
Diciembre		-	-
Política de Pago			
Crédito Otorgado		días	
% de Compras al Contado			
% de Compras a Crédito			
Información Adicional			
Préstamos Recibidos		Pago de Cuotas	
Relación de Gastos con respecto a las ventas (%)			


Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Para realizar el estado de flujo de efectivo proyectado, se deberá ingresar las ventas que se espera realizar en el período, así como las ventas que se estima realizar. Adicionalmente, es necesario ingresar información con respecto a las políticas de cobro y pago, a las que se encontrará sujeta la pequeña empresa. De igual manera, se requiere ingresar información con respecto a préstamos que podría recibir la empresa, así como los gastos de administración y ventas que se incurrirán en el período.

Seguidamente se muestra un ejemplo de los datos requeridos para generar el estado de flujo de efectivo proyectado:

Cuadro N° 38: Estado de flujo de efectivo proyectado



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO
AL 31 DIC DEL 20X1

Proyección de Ventas:

MES	MONTO (USD)	VENTAS AL CONTADO	VENTAS A CRÉDITO
Enero	20,000.00	10,000.00	10,000.00
Febrero	18,000.00	9,000.00	9,000.00
Marzo	13,500.00	6,750.00	6,750.00
Abril	19,000.00	9,500.00	9,500.00
Mayo	15,500.00	7,750.00	7,750.00
Junio	12,000.00	6,000.00	6,000.00
Julio	14,000.00	7,000.00	7,000.00
Agosto	13,000.00	6,500.00	6,500.00
Septiembre	9,000.00	4,500.00	4,500.00
Octubre	22,000.00	11,000.00	11,000.00
Noviembre	17,000.00	8,500.00	8,500.00
Diciembre	19,000.00	9,500.00	9,500.00

Política de Cobro

Crédito Otorgado	30	días
% de Ventas al Contado	50%	
% de Ventas a Crédito	50%	

Proyección de Compras:

MES	MONTO (USD)	COMPRAS AL CONTADO	COMPRAS A CRÉDITO
Enero	7,000.00	3,500.00	3,500.00
Febrero	9,000.00	4,500.00	4,500.00
Marzo	8,000.00	4,000.00	4,000.00
Abril	12,000.00	6,000.00	6,000.00
Mayo	8,000.00	4,000.00	4,000.00
Junio	4,000.00	2,000.00	2,000.00
Julio	7,000.00	3,500.00	3,500.00
Agosto	9,000.00	4,500.00	4,500.00
Septiembre	3,000.00	1,500.00	1,500.00
Octubre	12,000.00	6,000.00	6,000.00
Noviembre	11,000.00	5,500.00	5,500.00
Diciembre	12,000.00	6,000.00	6,000.00

Política de Pago

Crédito Otorgado	30	días
% de Compras al Contado	50%	
% de Compras a Crédito	50%	

Información Adicional

Préstamos Recibidos	24,000.00	Pago de Cuotas	mensuales
Relación de Gastos con respecto a las ventas (%)	20%		

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Una vez que se ha ingresado los datos requerido, automáticamente el modelo generara el estado de flujo de efectivo proyectado, tal como se muestra a continuación:

Cuadro N° 39: Estado de flujo de caja proyectado

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO:												
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos de Efectivo												
Cuentas por Cobrar (Ventas al contado + Crédito concedido mes anterior)	10,000.00	19,000.00	15,750.00	16,250.00	17,250.00	13,750.00	13,000.00	13,500.00	11,000.00	15,500.00	19,500.00	18,000.00
Préstamos	24,000.00											
Total Ingresos de Efectivo	34,000.00	19,000.00	15,750.00	16,250.00	17,250.00	13,750.00	13,000.00	13,500.00	11,000.00	15,500.00	19,500.00	18,000.00
Egresos de Efectivo												
Cuentas por Pagar (Ventas al contado + Crédito concedido mes anterior)	3,500.00	8,000.00	8,500.00	10,000.00	10,000.00	6,000.00	5,500.00	8,000.00	6,000.00	7,500.00	11,500.00	11,500.00
Gastos de Administración y Ventas	4,000.00	3,600.00	2,700.00	3,800.00	3,100.00	2,400.00	2,800.00	2,600.00	1,800.00	4,400.00	3,400.00	3,800.00
Pago de Impuestos	3,060.00	1,836.00	952.00	1,088.00	1,496.00	1,904.00	1,428.00	476.00	1,428.00	1,904.00	884.00	1,088.00
Total Egresos de Efectivo	10,560.00	13,436.00	12,152.00	14,888.00	14,596.00	10,304.00	9,728.00	11,076.00	9,228.00	13,804.00	15,784.00	16,388.00
FLUJO NETO ECONÓMICO	23,440.00	5,564.00	3,598.00	1,362.00	2,654.00	3,446.00	3,272.00	2,424.00	1,772.00	1,696.00	3,716.00	1,612.00
Pago Préstamo Bancario	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
FLUJO NETO FINANCIERO	21,440.00	3,564.00	1,598.00	(638.00)	654.00	1,446.00	1,272.00	424.00	(228.00)	(304.00)	1,716.00	(388.00)

Fuente: Investigación realizada.
Elaborado por: Joffre Porras.

De esta forma podremos darnos cuenta en los meses en los que la pequeña empresa presenta flujo de efectivo positivo y en los meses en los cuales se presenta flujo de efectivo negativo, así el pequeño empresario podrá conocer los meses en los que podría realizar inversiones y en los meses que posiblemente se requiera financiamiento.


4.3 PRESUPUESTOS PROYECTADOS

Para toda empresa resulta muy importante la ejecución de presupuestos, los cuales permitan tener una visión a futuro, de acuerdo a las metas establecidas por la dirección general.

Por lo tanto el presente modelo cuenta con un presupuesto, el cual permitirá al pequeño empresario obtener una proyección de sus ingresos y sus egresos esperados, de tal manera que se pueda tomar decisiones y anticiparse ante cualquier riesgo que se pueda presentar a futuro.

A continuación se muestra el presupuesto que ha sido incorporado en el modelo de análisis financiero:

Cuadro N° 40: Modelo de elaboración de presupuestos



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
PRESUPUESTO
AL 31 DIC DEL 20X1

INFORMACIÓN REQUERIDA

POR FAVOR INGRESE LA INFORMACIÓN REQUERIDA EN LOS CUADROS EN BLANCO, ASIGNADOS A CONTINUACIÓN

DATOS GENERALES:

INVENTARIO	Producto	Cantidad (unidades)	Costo Unitario	Valor Total
I n v e n t a r i o	Pantalones Dama			-
	Blusas Dama			-
	Abrigos Dama			-
	Camisetas Dama			-
	Zapatos Dama			-
	Accesorios Dama			-
	Pantalones Caballeros			-
	Camisetas Caballeros			-
	Camisas Caballeros			-
	Chaquetas Caballeros			-
	Zapatos Caballeros			-
	Accesorios Caballeros			-
	Pantalones Niñ@			-
	Camisetas Niñ@			-
	Zapatos Niñ@			-
Chompas Niñ@			-	
E s t i m a d a s	Pantalones Dama	50	40.00	2,000.00
	Blusas Dama	45	20.00	900.00
	Abrigos Dama	40	62.02	2,480.81
	Camisetas Dama	35	17.05	596.67
	Zapatos Dama	18	34.00	612.00
	Accesorios Dama	40	17.50	700.00
	Pantalones Caballeros	22	47.12	1,036.61
	Camisetas Caballeros	48	15.00	720.00
	Camisas Caballeros	17	30.30	515.07
	Chaquetas Caballeros	12	51.05	612.60
	Zapatos Caballeros	8	24.25	194.00
	Accesorios Caballeros	18	16.50	297.00
	Pantalones Niñ@	22	32.00	704.00
	Camisetas Niñ@	14	16.10	225.42
	Zapatos Niñ@	10	26.80	268.00
Chompas Niñ@	14	18.50	259.00	

	Unidades a Vender	Precio de Venta Estimado	Ingreso Total
Pantalones Dama	50	74.00	3,700.00
Blusas Dama	45	32.00	1,440.00
Abrigos Dama	40	100.00	4,000.00
Camisetas Dama	35	30.00	1,050.00
Zapatos Dama	18	55.00	990.00
Accesorios Dama	40	28.00	1,120.00
Pantalones Caballeros	22	75.00	1,650.00
Camisetas Caballeros	48	24.00	1,152.00
Camisas Caballeros	17	50.00	850.00
Chaquetas Caballeros	12	80.00	960.00
Zapatos Caballeros	8	40.00	320.00
Accesorios Caballeros	18	27.00	486.00
Pantalones Niñ@	22	52.00	1,144.00
Camisetas Niñ@	14	25.00	350.00
Zapatos Niñ@	10	43.00	430.00
Chompas Niñ@	14	30.00	420.00

% de Devoluciones estimado con respecto a las Ventas

% de Descuentos estimado con respecto a las Ventas

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

% inflación

% que se cree que incrementen los Gastos Administrativos

% que se cree que incrementen los Gastos de Ventas

2%
3%
5%
4%
3%

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.


En primer lugar se requiere ingresar los datos del inventario inicial, tanto la cantidad por cada línea de producto, así como el costo unitario de cada producto. El valor total de inventario inicial deberá coincidir con el valor de inventario que se encuentra registrado en libros contables a la fecha de elaboración del presupuesto.

Adicionalmente al lado derecho del presupuesto, se necesita ingresar información con respecto a las ventas estimadas, tanto unidades, como precio de venta estimado, al ingresar dicha información automáticamente se integrara en el cuadro correspondiente a las ventas estimadas, tal como se puede observar en la imagen.

Por otro lado se requiere información relacionada con los descuentos y devoluciones estimadas, así como gastos de administración y ventas que se esperan incurrir, y un porcentaje estimado de inflación.

Una vez que se han ingresado los datos requeridos para la elaboración del presupuesto obtendremos el siguiente modelo, incluyendo el inventario final, estado de resultados integral proyectado, y advertencias que se generan conformen la elaboración del presupuesto, un ejemplo es como sigue:

Cuadro N° 41: Modelo de elaboración de presupuestos – estado de resultados integral proyectado

<div>  <div> EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. PRESUPUESTO AL 31 DIC DEL 20X1 </div> </div>				
DATOS GENERALES:				
INVENTARIO	Producto	Cantidad (unidades)	Costo Unitario	Valor Total
I n v e n t a r i o	Pantalones Dama	155	40.00	6,200.00
	Blusas Dama	116	20.00	2,320.00
	Abrigos Dama	148	62.02	9,179.00
	Camisetas Dama	210	17.05	3,580.00
	Zapatos Dama	55	34.00	1,870.00
	Accesorios Dama	128	17.50	2,240.00
	Pantalones Caballeros	59	47.12	2,780.00
	Camisetas Caballeros	288	15.00	4,320.00
	Camisas Caballeros	67	30.30	2,030.00
	Chaquetas Caballeros	40	51.05	2,042.00
	Zapatos Caballeros	40	24.25	970.00
	Accesorios Caballeros	80	16.50	1,320.00
	Pantalones Niñ@	75	32.00	2,400.00
E s t a d o	Camisetas Niñ@	59	16.10	950.00
	Zapatos Niñ@	25	26.80	670.00
	Chompas Niñ@	40	18.50	740.00
	Pantalones Dama	50	40.00	2,000.00
	Blusas Dama	45	20.00	900.00
	Abrigos Dama	40	62.02	2,480.81
	Camisetas Dama	35	17.05	596.67
	Zapatos Dama	18	34.00	612.00
	Accesorios Dama	40	17.50	700.00
	Pantalones Caballeros	22	47.12	1,036.61
	Camisetas Caballeros	48	15.00	720.00
	Camisas Caballeros	17	30.30	515.07
	Chaquetas Caballeros	12	51.05	612.60
I n v e n t a r i o	Zapatos Caballeros	8	24.25	194.00
	Accesorios Caballeros	18	16.50	297.00
	Pantalones Niñ@	22	32.00	704.00
	Camisetas Niñ@	14	16.10	225.42
	Zapatos Niñ@	10	26.80	268.00
	Chompas Niñ@	14	18.50	259.00
	Pantalones Dama	105	40.00	4,200.00
	Blusas Dama	71	20.00	1,420.00
	Abrigos Dama	108	62.02	6,698.19
	Camisetas Dama	175	17.05	2,983.33
	Zapatos Dama	37	34.00	1,258.00
	Accesorios Dama	88	17.50	1,540.00
	Pantalones Caballeros	37	47.12	1,743.39
F i n a n c i a r i o	Camisetas Caballeros	240	15.00	3,600.00
	Camisas Caballeros	50	30.30	1,514.93
	Chaquetas Caballeros	28	51.05	1,429.40
	Zapatos Caballeros	32	24.25	776.00
	Accesorios Caballeros	62	16.50	1,023.00
	Pantalones Niñ@	53	32.00	1,696.00
	Camisetas Niñ@	45	16.10	724.58
	Zapatos Niñ@	15	26.80	402.00
	Chompas Niñ@	26	18.50	481.00
ATENCIÓN!! Se está agotando el stock del producto				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO		Valor USD		
Ventas		20,062.00	ADVERTENCIA! Se está considerando un incremento de 75.21% con respecto a las Ventas del periodo anterior	
Devoluciones		401.24		
Descuentos		601.86		
Ventas Netas		19,058.90		
(-) Costo de Ventas		12,121.19		
Utilidad Bruta en Ventas		6,937.71		
Gastos de Administración		822.95		
Gastos de Ventas		1,314.00		
Total Gastos		2,136.95		
Utilidad/Pérdida Contable		4,800.76		
Participación Laboral		720.11		
Impuesto a la Renta		897.74		
Utilidad del Periodo		3,182.91	Se genera un incremento de 54.28% con respecto a la Utilidad del periodo anterior	

Fuente: Investigación realizada.

Elaborado por: Joffre Porras.

Tal como se puede evidenciar en la imagen, se nos ha generado un estado de resultados integral proyectado, el cual nos permite conocer cuál sería la utilidad o pérdida que se podría generar, en base a los datos estimados que han sido agregados dentro del

presupuesto. De igual manera, se puede observar que el modelo nos muestra alertas, las cuales permiten tener un mejor criterio con respecto a la información incluida dentro del presupuesto. Por ejemplo, en el estado de resultados integral proyectado, podemos notar que se ha generado una alerta, la cual nos menciona “ADVERTENCIA! Se está considerando un incremento de 75.21% con respecto a las ventas del período anterior” Al notar esta advertencia el pequeño empresario podrá analizar si en realidad son las ventas que se estima alcanzar y, por otro lado, se deberá analizar si la pequeña empresa cuenta con la capacidad para lograr cumplir con lo presupuestado.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para finalizar la presente tesis, este capítulo se encuentra enfocado en exponer las conclusiones y recomendaciones que se han podido obtener a lo largo de este “Plan de asesoramiento financiero, tributario y contable para pequeñas empresas del sector comercial”

5.1 CONCLUSIONES

El objetivo principal de la presente tesis fue el mostrar la importancia de los tres pilares fundamentales para todo negocio, como lo son: la contabilidad, la tributación y las finanzas; y así poder crear un modelo, el cual permita al pequeño empresario tomar decisiones acertadas dentro de su empresa. En un inicio parecía complejo el hecho de elaborar un modelo dinámico y de fácil uso, el que abarque las principales necesidades a ser requeridas en una pequeña empresa del sector comercial; sin embargo, mediante la recopilación de información aplicable a pequeñas empresas y la implementación de herramientas informáticas, se ha logrado crear dicho modelo que sin lugar a duda será de gran utilidad para quien hiciere uso del presente proyecto.

Toda empresa independientemente de su tamaño y actividad, gira alrededor de las finanzas; si no existe un adecuado capital de trabajo en una organización y no se toman decisiones correctas, que se obtendrán a través de la parte financiera, sencillamente no se podrá desempeñar las actividades y, lamentablemente, la empresa

no durará en el mercado. Por lo tanto, de ninguna manera se puede obviar la importancia de los tres pilares fundamentales que han sido analizados en el presente trabajo.

Al recopilar la principal información aplicable a las pequeñas empresas del sector comercial, exponerlo de forma didáctica y, posteriormente, llevarlo a la práctica mediante un modelo de análisis, resulta mucho más sencilla la comprensión de quien haga uso de la presente tesis, ya que muchas veces resulta tedioso el hecho de leer un sinnúmero de páginas en términos poco entendibles, lo cual no será interesante para los pequeños empresarios, en quienes se encuentra enfocado este proyecto.

Una vez que los pequeños empresarios comprendan la importancia de realizar un análisis de su negocio, tal como se ha mencionado durante la presente tesis, será mucho más sencillo tomar decisiones con bases y fundamentos sólidos, dejando a un lado el hecho de tomar decisiones por impulso o por tener la esperanza de que funcionen. Solo de esta manera se podrá reducir los índices de pequeñas empresas que no logran sobrevivir en el mercado y se ven obligadas a culminar con sus actividades, ya que no se obtiene la rentabilidad esperada y, muchas veces, se culmina con un alto nivel de endeudamiento.

5.2 RECOMENDACIONES

Mantenerse actualizado de toda aquella normativa que se encuentra regulando las pequeñas empresas del sector comercial, ya que, si bien es cierto, la presente tesis ha sido elaborada con base en información actual a la presente fecha, las leyes, principios y normas cambian constantemente.

Las advertencias que se muestran en el modelo de análisis financiero han sido establecidas de acuerdo al criterio del autor del presente trabajo y las mismas podrían diferir del juicio de quien haga uso del mismo. Por lo que se recomienda que de ser modificados los rangos establecidos dentro de las advertencias del modelo financiero, se lo realice considerando el tamaño de la empresa y el sector en el cual desarrolla sus actividades.

Fomentar e impulsar la importancia de la aplicación de un análisis dentro de todo negocio, lo cual permita tomar decisiones correctas en la pequeña empresa, con el objetivo de tener un crecimiento constante y sostenible.

Evaluar los resultados obtenidos mediante la aplicación del presente “Plan de asesoramiento financiero, tributario y contable para pequeñas empresas del sector comercial”, en base a los objetivos planteados por la organización.

REFERENCIAS

1. Alcarria, J. (2009). *Contabilidad financiera I*. España: Publicacions de la Universitat Jaume I.
2. Arranz, A. (2013). *Procesos de gestión de unidades de información y distribución*. España: Ediciones Paraninfo S.A.
3. Arturo, K. (20 de 02 de 2012). *Crece Negocios*. Obtenido de Cómo elaborar un flujo de caja: <http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>
4. Ávila, J. (2007). *Introducción a la Contabilidad*. México: Umbral Editorial, S.A. de C.V.
5. Ayaviri García, D. (s.f.). *Contabilidad básica y documentos mercantiles*. Editorial N-DAG.
6. Briseño, H. (2006). *Indicadores Financieros Fácilmente Explicados*. México: Umbral Editorial, S.A. de C.V.
7. Castro, J. (2008). *Historia de la Contabilidad*. Obtenido de <http://uahpren112.blogspot.com/2008/12/historia-de-la-contabilidad.html>
8. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 490.
9. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 491.
10. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 515.
11. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 517.
12. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 520.
13. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 523.
14. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 547.
15. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 548.
16. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 549.
17. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 550.
18. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 551.

19. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 552.
20. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 553.
21. Código Orgánico de Organización Territorial. (s.f.). Artículo 555.
22. Código Tributario. (s.f.). Artículo 122.
23. Código Tributario. (s.f.). Artículo 123.
24. Código Tributario. (s.f.). Artículo 22.
25. Código Tributario. (s.f.). Artículo 94.
26. Código Tributario. (s.f.). Artículos No. 344 y 345.
27. Duarte, J. (2005). *Finanzas Operativas: Un coloquio, Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa*. IPADE.
28. Estados Financieros. (s.f.). *Indice Aplicables al Estado del Flujo del Efectivo*. Obtenido de <https://estados-financieros.wikispaces.com/Indices+Aplicables+al+Estado+del+Flujo+del+Efectivo>
29. Estupiñan , R. (2006). *Análisis Financiero y de Gestión*. España: Ecoe Ediciones.
30. GCF Aprende Libre. (s.f.). Obtenido de http://www.gcfaprendelibre.org/vida_diaria/curso/credito/interes/3.do
31. Gerencie. (s.f.). Obtenido de <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>
32. Gerencie. (s.f.). *importancia de la contabilidad*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/importancia-de-la-contabilidad.html>
33. Gestipolis. (s.f.). Obtenido de <http://www.gestipolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>
34. Gestipolis. (s.f.). Obtenido de <http://www.gestipolis.com/finanzas-contaduria/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas.htm>
35. Horngren , T. (2004). *Contabilidad un Enfoque Aplicado a México*,. Mexico: Pearson Educación.
36. <http://www.gacetafinanciera.com/PMem.pdf>. (s.f.).
<http://www.gacetafinanciera.com/PMem.pdf>.
37. Lawrence , J. (2003). *Principios de Administración Financiera*,. Mexico: Pearson Educación.
38. Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 2.

39. Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno.
40. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 52.
41. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 54.
42. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 55.
43. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 58.
44. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 66.
45. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo No. 19.
46. Mi Curso de Contabilidad. (s.f.). *La importancia de la contabilidad*. Obtenido de <http://micursodecontabilidad.com/blogs/la-importancia-de-la-contabilidad/>
47. Navas, A. (s.f.). *Revista Gestión N.- 208*.
48. Normas Internacionales de Información Financiera . (s.f.). *Marco Conceptual*.
49. Pedreño, E. (2010). *Contabilidad: Iniciación Práctica*. España: Lex Nova.
50. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 28, numeral 8, literal c.
51. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 46.
52. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 79.
53. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 92.
54. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículos 135 y 98.
55. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículos 27 y 35.
56. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículos 76 y 77.
57. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). LORTI Artículo 10. *RLORTI Artículo 27*.
58. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). LORTI Artículo 103. *RLORTI Artículo 157*.
59. Reglamento para la Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (s.f.). LORTI Artículo 16. *RLORTI Artículo 47*.

60. Reglamento para la Aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. (s.f.). Artículo 72.
61. Ripoll, V. (2010). *Herramientas de contabilidad de gestión utilizadas en la práctica empresarial: una revisión crítica de los trabajos de investigación*,. España: Academia, Revista Latinoamericana de Administración.
62. Schnarch, A. (2013). *Marketing para Pymes – Un enfoque a latinoamérica*. Chile: Alfaomega.
63. Servicio de Rentas Internas . (25 de 01 de 2008). Resolución.NAC-DGER2008-0124 .
64. Servicio de Rentas Internas . (02 de 10 de 2014). Resolución NAC-DGERCGC14-00787 .
65. Servicio de Rentas Internas - SRI. (s.f.). Resolución NAC-DGERCGC13-00011.
66. Superintendencia de Compañías. (s.f.). Resolución No. 02.Q.ICI.0012 .
67. Terán Gandarillas, G. J. (s.f.). *Temas de contabilidad básica e intermedia*. Editorial Educación y Cultura.
68. Wikipedia. (s.f.). *Partida doble*. Obtenido de http://es.wikipedia.org/wiki/Partida_doble

ANEXOS

Anexo 1



Efectivo en caja y bancos



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%


100%

Análisis Horizontal

<u>CUENTA CONTABLE</u>	<u>SALDO AÑO 1</u>	<u>SALDO AÑO 2</u>
Caja Principal	2,325.00	3,800.00
Caja Chica	1,865.00	1,750.00
TOTAL CAJA	4,190.00	5,550.00
Produbanco Cta. XXXXX	6,740.00	9,680.00
Banco Bolivariano Cta. XXXXX	2,385.00	4,520.00
Banco Pichincha Cta. XXXXX	4,320.00	1,691.00
Banco de Guayaquil Cta. XXXXX	2,700.00	1,340.00
Banco del Austro Cta. XXXXX	860.00	3,720.00
TOTAL ACTIVOS	17,005.00	20,951.00
TOTAL EFECTIVO EN CAJA Y BANCOS	21,195.00	26,501.00

<u>Variación Absoluta</u>	<u>Variación Relativa</u>
1,475.00	63%
(115.00)	-6%
1,360.00	32%
2,940.00	44%
2,135.00	90%
(2,629.00)	-61%
(1,360.00)	-50%
2,860.00	333%
3,946.00	23%
5,306.00	25%

Cuentas por cobrar

<div></div> <div>EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. CUENTAS POR COBRAR AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1</div>			<div>Analizar Variaciones</div> <div><div>Menores a</div><div>Mayores a</div></div> <div><div>-100%</div><div>100%</div></div>	
			<div>Análisis Horizontal</div> <div><div>Variación Absoluta</div><div>Variación Relativa</div></div>	
CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2		
Cuentas por Cobrar Clientes 30 días	2,780.00	3,120.00	340.00	12%
Cuentas por Cobrar Clientes 60 días	2,750.00	4,320.00	1,570.00	57%
Cuentas por Cobrar Clientes 90 días	2,200.00	3,480.00	1,280.00	58%
Cuentas por Cobrar Clientes +90 días	1,726.00	1,712.00	(14.00)	-1%
TOTAL CLIENTES	9,456.00	12,632.00	3,176.00	34%
Cuentas por Cobrar Empleados	2,340.00	2,120.00	(220.00)	-9%
Costo Amortizado Empleados	(860.00)	(885.00)	(25.00)	3%
Préstamos y Anticipos Empleados	960.00	1,240.00	280.00	29%
Descuentos Empleados	870.00	1,450.00	580.00	67%
TOTAL EMPLEADOS	3,310.00	3,925.00	615.00	19%
Anticipo Proveedores	3,890.00	4,200.00	310.00	8%
Costo Amortizado Proveedores	(540.00)	(630.00)	(90.00)	17%
PROVEEDORES	3,350.00	3,570.00	220.00	7%
Provisión Cuentas Incobrables	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
INCOBRABLES	(54.00)	(62.00)	(8.00)	15%
Garantías por recuperar	320.00	320.00	-	0%
Otras Cuentas por Cobrar	178.00	215.00	37.00	21%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	498.00	535.00	37.00	7%
TOTAL CUENTAS POR COBRAR	16,560.00	20,600.00	4,040.00	24%


Las cuentas por cobrar se encuentran acumulandose, analizar políticas de crédito

Las cuentas por cobrar se encuentran acumulandose, analizar políticas de crédito

Los préstamos a empleados muestran un incremento considerable

Los descuentos a empleados muestran un incremento considerable

Inventarios



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.

INVENTARIOS

AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%

100%

CUENTA CONTABLE

SALDO AÑO 1

SALDO AÑO 2

Pantalones Dama

4,230.00

6,200.00

Blusas Dama

3,400.00

2,320.00

Abrigos Dama

4,020.00

9,179.00

Camisetas Dama

2,920.00

3,580.00

Zapatos Dama

2,280.00

1,870.00

Accesorios Dama

1,800.00

2,240.00

MERCADERÍA PARA LA VENTA DAMA

18,650.00

25,389.00

Pantalones Caballeros

6,417.00

2,780.00

Camisetas Caballeros

2,040.00

4,320.00

Camisas Caballeros

1,548.00

2,030.00

Chaquetas Caballeros

1,940.00

2,042.00

Zapatos Caballeros

1,080.00

970.00

Accesorios Caballeros

940.00

1,320.00

MERCADERÍA PARA LA VENTA CABALLEROS

13,965.00

13,462.00

Pantalones Niño@

1,300.00

2,400.00

Camisetas Niño@

870.00

950.00

Zapatos Niño@

530.00

670.00

Chompas Niño@

852.00

740.00

MERCADERÍA PARA LA VENTA NIÑO@

3,552.00

4,760.00

Provisión obsolescencia

(470.00)

(532.00)

PROVISIÓN

(470.00)

(532.00)

TOTAL INVENTARIOS

35,697.00

43,079.00

Análisis Horizontal

Variación Absoluta

Variación Relativa

1,970.00

47%

(1,080.00)

-32%

5,159.00

128%

660.00

23%

(410.00)

-18%

440.00

24%

6,739.00

36%

(3,637.00)

-57%

2,280.00

112%

482.00

31%

102.00

5%

(110.00)

-10%

380.00

40%

(503.00)

-4%

1,100.00

85%

80.00

9%

140.00

26%

(112.00)

-13%

1,208.00

34%

(62.00)

13%

(62.00)

13%

7,382.00


21%

Incremento considerable en inventario, revisar la rotación del inventario

Incremento considerable en inventario, revisar la rotación del inventario

Incremento considerable en inventario, revisar la rotación del inventario

Propiedad, planta y equipo

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Analizar Variaciones			
				Menores a	Mayores a		
				-100%	100%		
				Análisis Horizontal			
CUENTA CONTABLE		SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Variación Absoluta	Variación Relativa		
Edificios		17,300.00	17,300.00	-	0%		
EDIFICIOS		17,300.00	17,300.00	-	0%		
Muebles y Enseres		4,244.00	7,220.00	2,976.00	70%	Adquisición de Activos Fijos Considerable, analizar si contribuirá a la generación de Ingresos de la empresa	
MUEBLES Y ENSERES		4,244.00	7,220.00	2,976.00	70%		
Equipos de Computación		2,080.00	3,400.00	1,320.00	63%	Adquisición de Activos Fijos Considerable, analizar si contribuirá a la generación de Ingresos de la empresa	
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		2,080.00	3,400.00	1,320.00	63%		
Maquinaria y Equipo		3,700.00	2,770.00	(930.00)	-25%		
MAQUINARIA Y EQUIPO		3,700.00	2,770.00	(930.00)	-25%		
Vehículos		4,200.00	4,200.00	-	0%		
VEHÍCULOS		4,200.00	4,200.00	-	0%		
Mejoras		1,230.00	1,980.00	750.00	61%	Adquisición de Activos Fijos Considerable, analizar si contribuirá a la generación de Ingresos de la empresa	
MEJORAS		1,230.00	1,980.00	750.00	61%		
Depreciación Acumulada Edificios		(2,080.00)	(2,695.00)	(615.00)	30%		
Depreciación Acumulada Muebles y Enseres		(1,230.00)	(1,345.00)	(115.00)	9%		
Depreciación Acumulada Equipos de Computación		(1,280.00)	(1,370.00)	(90.00)	7%		
Depreciación Acumulada Maquinaria y Equipo		(844.00)	(880.00)	(36.00)	4%		
Depreciación Acumulada Vehículos		(1,760.00)	(1,840.00)	(80.00)	5%		
Depreciación Acumulada Mejoras		(210.00)	(340.00)	(130.00)	62%		
DEPRECIACIÓN ACUMULADA		(7,404.00)	(8,470.00)	(1,066.00)	14%		
TOTAL PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		25,350.00	28,400.00	3,050.00	12%		

Impuestos por cobrar




EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
IMPUESTOS
AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones
Menores a Mayores a
-100% 100%

<u>CUENTA CONTABLE</u>	<u>SALDO AÑO 1</u>	<u>SALDO AÑO 2</u>
Impuesto al Valor Agregado (compras)	440.00	380.00
Impuesto al Valor Agregado (servicios)	180.00	120.00
Impuesto al Valor Agregado (Activos Fijos)	350.00	428.00
Iva Retenido por Clientes	380.00	230.00
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	1,350.00	1,158.00
Retenciones Impuesto a la Renta del año	175.00	208.00
Anticipos de Impuesto a la Renta del año	-	-
Retenciones Impuesto a la Renta años anteriores	85.00	85.00
IMPUESTO A LA RENTA	260.00	293.00
Patente Municipal	35.00	35.00
1.5 x Mil Activos	22.00	27.00
CONTRIBUCIONES	57.00	62.00
Activo por Impuesto Diferido	68.00	73.00
IMPUESTOS DIFERIDOS	68.00	73.00
TOTAL IMPUESTOS	1,735.00	1,586.00

<u>Análisis Horizontal</u>	
<u>Variación Absoluta</u>	<u>Variación Relativa</u>
(60.00)	-14%
(60.00)	-33%
78.00	22%
(150.00)	-39%
(192.00)	-14%
33.00	19%
-	0%
-	0%
33.00	13%
-	0%
5.00	23%
5.00	9%
5.00	7%
5.00	7%
(149.00)	-9%

Cuentas por pagar



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.

CUENTAS POR PAGAR

AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Análisis Horizontal	
			Variación Absoluta	Variación Relativa
Anticipo Línea Dama	(5,180.00)	(5,048.00)	132.00	-3%
Anticipo Línea Caballeros	(4,120.00)	(7,080.00)	(2,960.00)	72%
Anticipo Línea Niñ@s	(445.00)	(1,850.00)	(1,405.00)	316%
Costo Amortizado	243.00	346.00	103.00	42%
PROVEEDORES	(9,502.00)	(13,632.00)	(4,130.00)	43%
Arriendos por pagar	(480.00)	(510.00)	(30.00)	6%
Mantenimiento por pagar	(210.00)	(124.00)	86.00	-41%
Servicios Básicos por pagar	(108.00)	(98.00)	10.00	-9%
Gastos varios	(85.00)	(62.00)	23.00	-27%
GASTOS VARIOS	(883.00)	(794.00)	89.00	-10%
TOTAL CUENTAS POR PAGAR	(10,385.00)	(14,426.00)	(4,041.00)	39%

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%


100%

Se muestra una variación considerable, verificar que se cumpla con las cuentas por pagar

Se muestra una variación considerable, verificar que se cumpla con las cuentas por pagar

El costo amortizado muestra una variación considerable, analizar el cálculo del mismo

Obligaciones por pagar



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
OBLIGACIONES POR PAGAR
AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a	Mayores a
-100%	100%

Análisis Horizontal

Variación Absoluta	Variación Relativa
560.00	-23%
(870.00)	101%
(1,540.00)	118%
(1,850.00)	41%
85.00	-40%
(29.00)	34%
56.00	-19%
240.00	-6%
(766.00)	44%
(526.00)	9%
(2,320.00)	21%

CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2
Obligaciones Produbanco	(2,400.00)	(1,840.00)
Obligaciones Bolivariano	(860.00)	(1,730.00)
Obligaciones Pichincha	(1,300.00)	(2,840.00)
OBLIGACIONES BANCARIAS	(4,560.00)	(6,410.00)
Obligaciones Otras	(210.00)	(125.00)
Sobregiros Bancarios	(85.00)	(114.00)
OBLIGACIONES OTRAS	(295.00)	(239.00)
Obligaciones Produbanco Largo Plazo	(4,220.00)	(3,980.00)
Obligaciones Bolivariano Largo Plazo	(1,725.00)	(2,491.00)
OBLIGACIONES LARGO PLAZO	(5,945.00)	(6,471.00)
TOTAL OBLIGACIONES POR PAGAR	(10,800.00)	(13,120.00)

Se muestra una variación considerable, analizar el endeudamiento de la empresa

Se muestra una variación considerable, analizar el endeudamiento de la empresa

Se muestra una variación considerable, analizar el endeudamiento de la empresa

Hipotecas por pagar



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
HIPOTECAS POR PAGAR
AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%

100%

Análisis Horizontal

CUENTA CONTABLE

SALDO AÑO 1

SALDO AÑO 2

Hipotecas por pagar largo plazo

(38,300.00)

(34,900.00)

HIPOTECAS POR PAGAR

(38,300.00)

(34,900.00)

Variación Absoluta

Variación Relativa


3,400.00

-9%

3,400.00

-9%

Sueldos por pagar



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.

SUELDOS POR PAGAR

AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%

100%

Análisis Horizontal

CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Variación Absoluta	Variación Relativa	
Sueldos y Salarios	(3,300.00)	(5,180.00)	(1,880.00)	57%	Incremento considerable, se requiere verificar si es correcta dicha variación
Décimo Tercer Sueldo	(358.00)	(431.00)	(73.00)	20%	
Décimo Cuarto Sueldo	(1,230.00)	(1,540.00)	(310.00)	25%	
15% Utilidades Trabajadores	(3,450.00)	(5,601.00)	(2,151.00)	62%	Incremento considerable, se requiere verificar si es correcta dicha variación
Aportes IESS	(84.00)	(109.00)	(25.00)	30%	
Fondos de Reserva	(230.00)	(258.00)	(28.00)	12%	
Préstamos a Empleados IESS	-	-	-	0%	
Liquidación por haberes	(68.00)	-	68.00	-100%	
Vacaciones	(183.00)	(207.00)	(24.00)	13%	
Jubilación patronal	(180.00)	(210.00)	(30.00)	17%	
Desahucio	(34.00)	(43.00)	(9.00)	26%	
SUELDOS POR PAGAR	(9,117.00)	(13,579.00)	(4,462.00)	49%	

Impuestos por pagar



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. IMPUESTOS POR PAGAR AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones	
Menores a	Mayores a
-100%	100%

CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Análisis Horizontal	
			Variación Absoluta	Variación Relativa
Impuesto al Valor Agregado (ventas)	(320.00)	(418.00)	(98.00)	31%
Retención 30%	(24.00)	(17.00)	7.00	-29%
Retención 70%	(18.00)	(32.00)	(14.00)	78%
Retención 100%	-	-	-	0%
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	(362.00)	(467.00)	(105.00)	29%
Personal en relación de dependencia	(115.00)	(206.00)	(91.00)	79%
Honorarios comisiones y dietas a personas natural	(18.00)	(32.00)	(14.00)	78%
Seguros y reaseguros (1x1000)	(12.00)	(15.00)	(3.00)	25%
Retenciones 1%	(18.00)	(27.00)	(9.00)	50%
Retenciones 2%	(24.00)	(32.00)	(8.00)	33%
Retenciones 8%	(8.00)	(6.00)	2.00	-25%
Retenciones 10%	-	-	-	0%
Impuesto a la Renta	(4,301.00)	(6,982.58)	(2,681.58)	62%
IMPUESTO A LA RENTE	(4,496.00)	(7,300.58)	(2,804.58)	62%
Pasivo por Impuesto Diferido	(28.00)	(17.00)	11.00	-39%
IMPUESTOS DIFERIDOS	(28.00)	(17.00)	11.00	-39%
TOTAL IMPUESTOS POR PAGAR	(4,886.00)	(7,784.58)	(2,898.58)	59%

Patrimonio



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. PATRIMONIO AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a	Mayores a
-100%	100%

CUENTA CONTABLE

SALDO AÑO 1

SALDO AÑO 2

Capital	(10,000.00)	(10,000.00)
CAPITAL SOCIAL	(10,000.00)	(10,000.00)
Reserva Legal	(1,000.00)	(1,000.00)
Reserva Facultativa	(200.00)	-
RESERVAS	(1,200.00)	(1,000.00)
Resultados Acumulados	(600.00)	(600.00)
Resultados del Período	(15,249.00)	(24,756.42)
RESULTADOS	(15,849.00)	(25,356.42)
PATRIMONIO	(27,049.00)	(36,356.42)


Análisis Horizontal

Variación Absoluta

Variación Relativa

-	0%
-	0%
-	0%
200.00	-100%
200.00	-17%
-	0%
(9,507.42)	62%
(9,507.42)	60%
(9,307.42)	34%

Ventas

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. VENTAS AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Analizar Variaciones Menores a Mayores a <div>-100%</div> <div>100%</div>	
				Análisis Horizontal Variación Absoluta Variación Relativa	
CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2			
Pantalones Dama	(15,800.00)	(22,400.00)	(6,600.00)	42%	
Blusas Dama	(32,300.00)	(47,600.00)	(15,300.00)	47%	
Abrigos Dama	(8,700.00)	(4,200.00)	4,500.00	-52%	
Camisetas Dama	(9,080.00)	(13,440.00)	(4,360.00)	48%	
Zapatos Dama	(2,500.00)	(7,760.00)	(5,260.00)	210%	
Accesorios Dama	(3,200.00)	(4,180.00)	(980.00)	31%	
Pantalones Caballeros	(8,700.00)	(13,450.00)	(4,750.00)	55%	
Camisetas Caballeros	(3,800.00)	(7,873.00)	(4,073.00)	107%	
Camisas Caballeros	(4,230.00)	(6,345.00)	(2,115.00)	50%	
Chaquetas Caballeros	(5,200.00)	(8,040.00)	(2,840.00)	55%	
Zapatos Caballeros	(1,080.00)	(860.00)	220.00	-20%	
Accesorios Caballeros	(870.00)	(1,090.00)	(220.00)	25%	
Pantalones Niñ@	(1,708.00)	(5,320.00)	(3,612.00)	211%	
Camisetas Niñ@	(635.00)	(834.00)	(199.00)	31%	
Zapatos Niñ@	(412.00)	(712.00)	(300.00)	73%	
Chompas Niñ@	(1,350.00)	(678.00)	672.00	-50%	
Devoluciones Dama	3,450.00	5,340.00	1,890.00	55%	
Devoluciones Caballeros	2,117.00	7,050.00	4,933.00	233%	
Devoluciones Niñ@	180.00	82.00	(98.00)	-54%	
Descuentos Dama	1,700.00	2,340.00	640.00	38%	
Descuentos Caballeros	918.00	3,750.00	2,832.00	308%	
Descuentos Niñ@	400.00	320.00	(80.00)	-20%	
TOTAL VENTAS	(90,800.00)	(125,900.00)	(35,100.00)	39%	

Costo de ventas



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. COSTO DE VENTAS AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones

Menores a

Mayores a

-100%

100%


Análisis Horizontal

CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2	Variación Absoluta	Variación Relativa
Costo de Ventas Pantalones Dama	7,047.00	8,128.00	1,081.00	15%
Costo de Ventas Blusas Dama	14,964.00	18,272.00	3,308.00	22%
Costo de Ventas Abrigos Dama	3,916.00	3,024.00	(892.00)	-23%
Costo de Ventas Camisetas Dama	5,174.00	7,676.80	2,502.80	48%
Costo de Ventas Zapatos Dama	1,700.00	3,587.20	1,887.20	111%
Costo de Ventas Accesorios Dama	2,176.00	3,009.60	833.60	38%
Costo de Ventas Pantalones Caballeros	1,916.00	4,684.00	2,768.00	144%
Costo de Ventas Camisetas Caballeros	2,584.00	3,668.00	1,084.00	42%
Costo de Ventas Camisas Caballeros	2,876.00	3,568.40	692.40	24%
Costo de Ventas Chaquetas Caballeros	2,536.00	4,508.00	1,972.00	78%
Costo de Ventas Zapatos Caballeros	734.40	619.20	(115.20)	-16%
Costo de Ventas Accesorios Caballeros	591.60	784.80	193.20	33%
Costo de Ventas Pantalones Niñ@	940.00	2,080.00	1,140.00	121%
Costo de Ventas Camisetas Niñ@	431.00	559.00	128.00	30%
Costo de Ventas Zapatos Niñ@	216.00	413.00	197.00	91%
Costo de Ventas Chompas Niñ@	918.00	318.00	(600.00)	-65%
TOTAL COSTO DE VENTAS	48,720.00	64,900.00	16,180.00	33%

Gastos de administración

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. GASTOS DE ADMINISTRACIÓN AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Analizar Variaciones Menores a Mayores a -100% 100%	
				Análisis Horizontal Variación Absoluta Variación Relativa	
CUENTA CONTABLE	<u>SALDO AÑO 1</u>	<u>SALDO AÑO 2</u>			
Refrigerios y Cafetería	217.00	314.00	97.00	45%	
Seguros del personal	235.00	246.75	11.75	5%	
Comisariatos	280.00	312.00	32.00	11%	
Transporte	160.00	84.00	(76.00)	-48%	
Sueldos y Salarios	1,650.00	2,590.00	940.00	57%	
Décimo Tercer Sueldo	179.00	215.50	36.50	20%	
Décimo Cuarto Sueldo	615.00	770.00	155.00	25%	
Aportes IESS	42.00	54.50	12.50	30%	
Fondos de Reserva	115.00	129.00	14.00	12%	
Liquidación por haberes	34.00	-	(34.00)	-100%	
Vacaciones	91.50	103.50	12.00	13%	
Jubilación patronal	90.00	105.00	15.00	17%	
Desahucio	17.00	21.50	4.50	26%	
Deportes y Festejos	327.00	278.00	(49.00)	-15%	
Servicio Médico	260.00	314.00	54.00	21%	
Capacitación	318.00	540.00	222.00	70%	
Trabajos Ocasionales	72.00	127.00	55.00	76%	
Selección del Personal	232.00	105.00	(127.00)	-55%	
Viajes	430.00	570.00	140.00	33%	
Movilización del personal	115.00	97.00	(18.00)	-16%	
Energía Eléctrica	82.00	118.00	36.00	44%	
Agua Potable	78.00	63.00	(15.00)	-19%	
Teléfonos Convencionales	64.00	85.00	21.00	33%	
Teléfonos Celulares	114.00	275.00	161.00	141%	
Útiles de oficina	234.00	532.00	298.00	127%	
Otros Suministros	72.00	149.00	77.00	107%	
Gastos no deducibles	356.50	861.25	504.75	142%	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	6,480.00	9,060.00	2,580.00	40%	

Gastos de ventas

		EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A. GASTOS DE VENTAS AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1		Analizar Variaciones Menores a Mayores a -100% 100%	
				Análisis Horizontal Variación Absoluta Variación Relativa	
CUENTA CONTABLE	SALDO AÑO 1	SALDO AÑO 2			
Publicidad	2,230.00	1,118.00	(1,112.00)	-50%	
Promoción de ventas	1,320.00	340.00	(980.00)	-74%	
Material Promocional	560.00	430.00	(130.00)	-23%	
Sueldos y Salarios	1,650.00	2,590.00	940.00	57%	
Décimo Tercer Sueldo	179.00	215.50	36.50	20%	
Décimo Cuarto Sueldo	615.00	770.00	155.00	25%	
Aportes IESS	42.00	54.50	12.50	30%	
Fondos de Reserva	115.00	129.00	14.00	12%	
Liquidación por haberes	34.00	-	(34.00)	-100%	
Vacaciones	91.50	103.50	12.00	13%	
Jubilación patronal	90.00	105.00	15.00	17%	
Desahucio	17.00	21.50	4.50	26%	
Investigación de mercado	880.00	1,780.00	900.00	102%	
Producción Campaña	325.00	540.00	215.00	66%	
Otros gastos de Mercadeo	370.00	275.00	(95.00)	-26%	
Garantías	580.00	238.00	(342.00)	-59%	
Combustible	304.50	530.00	225.50	74%	
Depreciación Muebles y Enseres	698.00	890.00	192.00	28%	
Depreciación Equipos de Computación	480.00	530.00	50.00	10%	
Depreciación Maquinaria y Equipo	428.00	385.00	(43.00)	-10%	
Depreciación Vehículos	290.00	293.00	3.00	1%	
Depreciación Mejoras	587.00	713.00	126.00	21%	
Faltantes en Inventarios	86.00	2,080.00	1,994.00	2319%	
Provisión por Cuentas Incobrables	34.00	8.00	(26.00)	-76%	
Provisión Obsolescencia	287.00	62.00	(225.00)	-78%	
Costo Amortizado	307.00	399.00	92.00	30%	
GASTOS DE VENTAS	12,600.00	14,600.00	2,000.00	16%	

Impuestos



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
IMPUESTOS
AL 31 DIC DEL 20X0 Y 20X1

Analizar Variaciones	
Menores a	Mayores a
-100%	100%

CUENTA CONTABLE

SALDO AÑO 1


SALDO AÑO 2

Gasto por Impuesto Diferido	28.00	17.00
Ingreso por Impuesto Diferido	68.00	73.00
IMPUESTOS DIFERIDOS	96.00	90.00
Participación Laboral	3,450.00	5,601.00
Impuesto a la Renta	4,301.00	6,982.58
IMPUESTOS CORRIENTES	7,751.00	12,583.58
TOTAL IMPUESTOS	7,847.00	12,673.58

Análisis Horizontal

Variación Absoluta	Variación Relativa
(11.00)	-39%
5.00	7%
(6.00)	-6%
2,151.00	62%
2,681.58	62%
4,832.58	62%
4,826.58	62%

Índices financieros

<div>  <div>EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.</div> <div>ÍNDICES FINANCIEROS</div> </div>					
ÍNDICE FINANCIERO	FÓRMULA	CÁLCULO	RESULTADO AÑO 1	RESULTADO AÑO 2	INTERPRETACIÓN
Liquidez					
Razón Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{90,180.00}{34,654.00}$	3.02	2.60	Por cada unidad de deuda a cortoplazo el valor contable de activos corrientes es 2.6
Prueba Ácida	$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	$\frac{47,101.00}{34,654.00}$	1.55	1.36	El Valor de caja, inversiones y cuentas por cobrar por cada unidad de deuda a corto plazo es 1.36
Actividad o Eficiencia					
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Inventario}}$	$\frac{125,900.00}{43,079.00}$	2.54	2.92	Por cada unidad de inventario se tiene un ingreso de ventas de 2.92
Rotación de Inventarios	$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario Promedio}}$	$\frac{64,900.00}{39,388.00}$	1.24	1.65	El inventario tiene una rotación de 2 días
Período medio de cobro	$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas Diarias}}$	$\frac{20,600.00}{344.93}$	66.57	59.72	Se invierte un total de 60 días, en las cuentas por cobrar
Rotación de Activo Total	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{125,900.00}{120,166.00}$	0.90	1.05	En un año, los activos rotan 1.05 veces
Estructura Financiera					
Endeudamiento	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{76,025.00}{120,166.00}$	0.68	0.63	El activo total se encuentra financiado un 63.27% con recursos externos
Apalancamiento	$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{120,166.00}{36,356.42}$	3.72	3.31	3.31 del monto de activos corresponde a una unidad de patrimonio
Razón entre deuda y capital	$\frac{\text{Deuda Total}}{\text{Capital}}$	$\frac{76,025.00}{10,000.00}$	6.86	7.60	Por cada unidad monetaria aportada por accionistas, el monto de financiamiento con terceros es 7.6
Rentabilidad					
Margen Bruto en Ventas	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{61,000.00}{125,900.00}$	0.46	0.48	La ganancia de la empresa en ventas después del costo de ventas es de 48.45%
Margen Neto en Ventas	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	$\frac{24,756.42}{125,900.00}$	0.17	0.20	Por cada unidad monetaria vendida el beneficio neto es 19.66%
Rentabilidad del Patrimonio	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{24,756.42}{36,356.42}$	0.56	0.68	Por cada unidad monetaria de patrimonio el beneficio neto es 68.09%
Rentabilidad del Activo	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{24,756.42}{120,166.00}$	0.15	0.21	Por cada unidad monetaria de activo el beneficio neto es 20.6%
Capital de Trabajo	$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$	$90,180 - 34,654$	49,095.00	55,526.00	La capacidad de la compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo es 55526

Check list tributario



EMPRESA COMERCIALIZADORA S.A.
CHECK LIST TRIBUTARIO

A continuación se muestra una lista de temas importantes a ser analizados previo a la elaboración de la Conciliación Tributaria del Impuesto a la Renta. Favor verificar si se ha revisado todos los puntos que se muestran a continuación

Preparación del movimiento de la cuenta de provisión de Impuesto a la Renta y 15% Participación a Trabajadores

Cálculo del Anticipo de Impuesto a la Renta

En el caso de existir Amortización de Pérdidas Tributarias, verificar que dicha amortización corresponde a 5 años anteriores y no exceda el 25% de la utilidad del período.

Ingresos Exentos

Verificar de que los ingresos por utilidad en venta de inmuebles y acciones o participaciones se incluyan como ingresos exentos.

Gastos No Deducibles

Determinar si existe un gasto no deducible por exceso en la provisión de cuentas incobrables.

-Confirmar el gasto deducible de hasta el 1% de la cartera del año.

-Verificar que el valor por provisión acumulada por pagar no sobrepase el límite máximo del 10% total de la cartera (saldo cuentas por cobrar clientes).

Verificar que se considere como deducible el valor de la provisión de jubilación patronal del año de aquellos trabajadores que hayan cumplido el requisito de tiempo de servicio (mayor a 10 años)

Comparar el valor considerado como deducible por la Compañía según libros contables y el determinado en el estudio actuarial.

Verificar que se considere como deducible el valor de la provisión por desahucio correspondiente al año corriente, siempre y cuando dicho valor se encuentre soportado en el Estudio Actuarial

Confirmar que las cuentas correspondientes a gastos de viaje se han incluido en su totalidad.

Verificar la aplicación del porcentaje establecido de acuerdo a la normativa tributaria (3% de los ingresos gravados).

Confirmar que las cuentas correspondientes a gastos de gestión se han incluido en su totalidad.

Verificar la aplicación del porcentaje establecido de acuerdo a la normativa tributaria (2% de los gastos generales).

Incluir como gasto no deducible las partidas sobre las cuales no se aportó a IESS.

Determinar si existe bajas de inventario, de ser el caso confirmar si las mismas se encuentran soportadas con declaraciones juramentadas.

En el caso de existir provisión por obsolescencia, confirmar si dicha baja es compensada contra la provisión, en el caso de existir la provisión y si fue declarada como gasto no deducible en años anteriores, se tendría un deducción adicional.

Confirmar la existencia de gastos no deducibles correspondientes a Ingresos Exentos.

Asegurarse que las tasas de depreciación de Activos Fijos utilizadas por la Compañía no excedan a las establecidas por la normativa tributaria.

En el caso de que exista depreciaciones aceleradas de activos fijos, verificar que exista autorización por parte del SRI. Caso contrario considerar el exceso del gasto por depreciación como gasto no deducible.

Verificar la existencia de revaluo de activos fijos, de ser el caso considerar la depreciación como gasto deducible.

En el caso de existir activos intangibles, confirmar que las tasas de amortización aplicadas no excedan las establecidas por la normativa tributaria (20% intangibles).

Deducciones Adicionales

Determinar el valor por deducción adicional empleados a ser incluido en la conciliación tributaria.

Verificar que se consideren como empleados nuevos a aquellos que cumplan 6 meses en la Compañía.

En el caso de empleados que hayan ingresado y salido en el mismo año, verificar que estos no se incluyan para el cálculo del incremento neto de empleos.

Verificar la base de cálculo, sueldos y beneficios sobre los cuales se aporte al IESS.

Confirmar que el valor del gasto de nómina del año sea mayor al gasto por concepto de nómina del año anterior.

Determinar el valor por deducción adicional por empleados con discapacidad a ser incluido en la conciliación tributaria.

Aplicar el porcentaje establecido en la normativa tributaria (150%).

Confirmar que se tome la deducción adicional por el exceso de personal discapacitado, al establecido por la ley (4%).

Inicio